

CARTE PENTRU SUFLETUL TĂU



THERON Q. DUMONT

Theron Q. Dumont

Arta magnetismului personal

Cum să te faci plăcut

Editura ALDO

2011

Theron Q. DUMONT
ARTA MAGNETISMULUI PERSONAL

Editor ALDO PRESS, București
© by Aldo Press

Toate drepturile pentru această versiune aparțin Aldo Press

Informații, comenzi ramburs, comenzi
pentru editare și tipărire de cărți și broșuri

OP 76, CP 161, București, 062590

Tel./Fax 4341750;

Email aldopress@rdsmail.ro

www.aldopress.ro

ISBN ePub: 978-973-701-162-6

ISBN Print: 973-86618-2-X

ISBN PDF: 978-973-701-213-5

Lectura digitală protejează mediul

Versiune digitală realizată de elefant.ro



CUVÂNT INTRODUCTIV

Îmi face o deosebită plăcere să prezint numeroșilor cititori care vor intra în posesia prezentei cărți aceste lecții practice în arta și știința magnetismului ersonal. Aceste capitole conțin esența celor predate de mine, atât la cursuri, cât și în particular, în cadrul ședințelor de instruire individuală susținute în Paris, în decursul a peste 18 ani.

În cazul lecțiilor pe care le susțin personal, adaptez, desigur, instruirea la cerințele specifice ale fiecărui cursant, lucru pe care nu îl voi putea face în cazul acestei expunerii mai generale în formă tipărită. Nelăsând, însă, acest detaliu să ne stea împotrivă, convingerea mea fermă este că am concentrat în aceste pagini esența metodelor mele și a principiilor lor practice, astfel încât orice cursant de nivel mediu să poată cu ușurință să o înțeleagă, asimileze și aplice cu succes; dacă cineva nu va reuși aceste lucruri, aceasta se va întâmpla din vina sa, nu a mea.

În partea introductivă a acestei cărți, doresc să-mi exprim recunoștința față de dl L.N.D., un cursant american din Paris, care a transformat cu bunăvoință stilul meu oarecum emfatic, gen „ghid englezesc”, într-unul mai clar, mai simplu, mai potrivit pentru o carte destinată publicului larg. Îi sunt în special îndatorat pentru furnizarea expresiilor idiomatice ale „americanului obișnuit”, reproducând astfel stilul conversațional pe care îl utilizez în prelegerile mele în limba franceză, însă pe care engleza mea pedantă l-ar fi făcut imposibil în cazul de față, în lipsa asistenței amabile a acestui domn respectabil.

Cu toată sinceritatea le adresez noilor mei cititori cele mai bune gânduri și urări de succes.

Theron Q. Dumont

I. MAGNETISMUL PERSONAL

Este ciudată și aproape amuzantă coexistența, din partea marelui public, a unei acceptări unanime a existenței magnetismului personal - pe de o parte - și a unei asemenea ignoranțe a naturii acestei forțe mi nunate - pe de altă parte. Pe scurt, în timp ce toată lumea crede în existența magnetismului personal, puțini înțeleg adevărata natură a acestuia și un număr încă și mai restrâns posedă o cunoaștere practică a principiilor sale de aplicare.

Convingerea în existența unei capacități personale de influențare sau a unei atmosfere personale care permit posesorului lor să atragă, să influențeze, să domine sau să-i controleze pe alții este atestată încă din zorile consemnărilor scrise ale umanității. Multe dintre cele mai vechi scrieri ale civilizației umane conțin trimiteri la această capacitate stranie și misterioasă pe care o posedă anumite persoane și care le conferă acestora puterea de a-i atrage sau influența pe alții. Călătorind în timp pe firul istoriei scrise a umanității, se poate observa menționarea constantă a acestei capacități individuale ieșite din comun - atât de unanim recunoscută dar, totodată, atât de puțin înțeleasă. Întorcându-ne în prezent, perioadă în care se acordă o atenție semnificativă studiului psihologiei și al fenomenelor psihice în general, ne dăm seama că, în timp ce vechea credință în magnetismul personal a devenit mai puternică, marea majoritate a oamenilor dispune, în același timp, de foarte puține cunoștințe de ordin general referitoare la adevărata natură a fenomenului și a celor mai bune metode de a îl întrebuința și de a se servi de acesta.

Insuficiența acestei arte, de-abia admisă, este însă, și ea, ascunsă publicului larg. În toate epocile a existat un număr restrâns de persoane care au înțeles deplin și au utilizat forța influenței personale. Cei care s-au aplecat asupra studiilor oculte în trecut nu erau singurii care posedau această cunoaștere, pe care au transmis-o mai departe succesorilor lor; multe dintre figurile cele mai reprezentative din trecut au dobândit în mod asemănător cunoștințe ample în domeniu și le-au utilizat în promovarea propriilor interese. În unele cazuri, aceștia din urmă au fost instruiți personal de maeștri

În ocultism, însă de cele mai multe ori au descoperit de-a lungul vieții existența acestei forțe în ei înșiși, avansând în cunoașterea ei prin cercetare și studiu atent, însoțite de constanta ei experimentare. Mulți dintre acești oameni, în scrieri sau prelegeri orale, au confirmat cunoașterea și utilizarea de către ei înșiși a acestei minunate capacități umane. Este dificilă însăși definirea corectă a noțiunii de „magnetism personal”, atât de puțin cunoscute îi sunt principiile de bază de către publicul larg. Dicționarele, cu încercările lor de definire atât de vagi, nu ne oferă decât un sprijin modest în cazul de față. Poate că cea mai bună definiție ar fi următoarea: „puternica, misterioasă și puțin cunoscută capacitate, forță sau influență exercitată cu intensitate diferită de anumiți indivizi, prin intermediul căreia alte persoane sunt atrase spre, controlate de, dominate sau influențate de cei care dețin această capacitate; o formă de influențare mentală exercitată de anumite persoane asupra celor cu care intră în contact”.

Obiecția majoră pe care eu, personal, o am față de definiția anterioară, altfel destul de bună, este aceea că ea sugerează faptul că numai anumite persoane posedă magnetism personal, subînțelegându-se prin aceasta că restul lumii ar fi lipsit de el. Este, după părerea mea, o eroare lamentabilă. Adevărul este că fiecare dintre noi posedă, într-o anumită măsură, magnetism personal și că oricine îi poate spori intensitatea și crește puterea prin cunoaștere și exercițiu.

Chiar și individul cel mai „nemagnetic” posedă magnetism personal - poate chiar într-o măsură considerabilă - dar necunoscând, de cele mai multe ori, natura acestei capacități și a modului în care poate fi utilizată, el sau ea respinge propriu-zis celelalte persoane, în loc să le atragă. Magnetismul personal - nu scăpați din vedere acest lucru - asemenea magnetismului în genere, poate la fel de bine și să respingă, și să atragă - are atât un pol pozitiv, cât și unul negativ. Multe persoane cu adevărat antipatice manifestă, de fapt, o intensitate mare a magnetismului personal în forma sa negativă, respingând astfel alte persoane, tot așa cum alții le atrag. Tot secretul constă în modul de utilizare a acestei capacități.

Adevărul este că fiecare persoană generează și radiază magnetism personal cu o anumită intensitate (variabilă de la individ la individ), care influențează pe oricine intră în sfera sa de influență. Mai mult decât atât: nu numai că oricine poate să creeze și să proiecteze în exterior, într-o măsură și cu o forță variabile, magnetism personal; în plus, fiecare dintre noi este înconjurat în mod constant de un câmp de influențe magnetice personale, de o atmosferă personală, ca să o numim așa. Aceasta din urmă influențează într-un grad mai mare sau mai mic celelalte persoane care intră în sfera sa de influență.

Atmosfera personală variază mult de la individ la individ, ca intensitate, extindere și caracteristici generale. În mod obișnuit, o persoană posedă o atmosferă personală de slabă intensitate, care se extinde doar la mică distanță de jur-împrejurul ei; există, însă, și persoane care sunt înconjurate de o atmosferă personală foarte vastă, de mare intensitate, în special atunci când sunt animate de emoții, sentimente sau dorințe foarte vii. Atmosfera personală a acestor indivizi „puternici” magnetic, care sunt îndeobște recunoscuți ca lideri ai națiunii, se extinde deseori la distanțe foarte mari de persoana în cauză, fiind literalmente saturată de un magnetism dinamic intens, care lasă o amprentă adâncă asupra celor care intră în sfera lor de influență.

Totuși, și persoanele mai „slabe” magnetic sau cele care își utilizează în mod inconștient magnetismul personal îi influențează favorabil, într-o anumită măsură, pe cei din jurul lor. Este suficient să ne gândim puțin pentru a ne da seama că unii oameni răspândesc în jurul lor o atmosferă de bună dispoziție, seninătate și fericire care îi înrăurește în mod favorabil pe cei din jurul lor. Alții, dimpotrivă, sunt înconjurați de o atmosferă apăsătoare, de pesimism și descurajare, care afectează în mod negativ persoanele din apropierea lor. Aceste aspecte sunt atât de bine cunoscute, încât nu mai prezintă nici un interes pentru oamenii obișnuiți, dar în acest fenomen se găsește cheia însăși a unor forme superioare de magnetism personal.

Ni se pare atât de firesc să considerăm magnetismul personal sub aspectul său pozitiv, polul care atrage, încât pentru unii va reprezenta o adevărată revelație să afle că atmosfera personală repulsivă este, și ea, la fel de „magnetică” - doar că este de sens opus. Aceasta nu ar trebui să ne surprindă, dacă ne vom aminti că și magneții se resping, în anumite împrejurări, la fel de puternic pe cât se atrag, în altele. Există, indiscutabil, și persoane care nu par nici să-i atragă, dar nici să-i respingă pe alții; acest lucru nu influențează, însă, regula generală. Acești indivizi „neutri” au, în general, un magnetism slab și un caracter la fel de slab; cu alte cuvinte, ei nu au motivații puternice, țeluri, dorințe intense și nici o arhitectură solidă a caracterului sau a personalității. Fiecare capacitate intelectuală este neutralizată de o alta de aceeași intensitate, iar rezultatul este o stare neutră, „călduță” - nici cald, nici rece. Urmarea firească a acestei combinații este faptul că aceste persoane exercită o influență neutră asupra celorlalți, având doar o atmosferă personală de mică intensitate și neutră. Nici nu îi atrag, nici nu îi resping pe ceilalți, pur și simplu ei îi „suportă” pe cei cu care intră în legătură.

S-ar putea pune întrebarea că, dacă cele afirmate de mine sunt adevărate, și anume că absolut toată lumea are magnetism personal, atunci de ce ar trebui să ne preocupe mai departe acest subiect ori să mai cercetăm

esența acestui fenomen? Această întrebare (care apare frecvent, în paranteză fie spus) aduce un zâmbet pe chipul celor care știu despre ce este vorba - atât de copilărească li se pare. Pe cât de adevărat este că orice persoană se află în posesia unui magnetism personal de o anumită intensitate, este la fel de adevărat și că marea majoritate are o forță magnetică slabă și, deseori, de factură negativă sau indezirabilă. Mai mult decât atât, cei care sunt familiarizați cu acest subiect știu că până și cea mai neînzestrată și negativistă persoană poate să își dezvolte magnetismul personal până la atingerea, treptat, a aceluiași nivel și aceleiași calități de magnetism pe care o au alții, mult mai avansați decât ea în materie de influențare magnetică.

Natura magnetismului personal poate fi chiar total modificată, de la negativă la pozitivă, de la indezirabilă la atrăgătoare, prin atentă observație și practică, urmând indicațiile pe care vi le voi oferi în această lucrare. Mai mult decât atât, oricine are suficiente voință, perseverență și hotărâre poate să progreseze de la un magnetism inițial slab, spre capacități magnetice formidabile. Acest proces reclamă însă perseverență și constantă practică, până la atingerea unui anumit nivel, precum și o voință nestrămutată. Oricine își poate spori fără dificultate nivelul de intensitate a magnetismului personal și, cu atât mai ușor, schimba natura atmosferei personale, însă premiul cel mare este rezervat celor care vor persevera până la capăt și vor continua încrezători exercițiile. Acest lucru este, firește, valabil nu numai în privința magnetismului personal, ci și pentru orice altceva doriți să obțineți în viață. Nu există o cale ușoară pentru nimic din ceea ce merită cu adevărat a fi dobândit; trebuie să trudem pentru ceea ce ne dorim. Victoria nu este a celor lipsiți de voință și superficiali, ci a celor stăruitori și conștiincioși care vor persevera până când vor reuși.

În această cărticică vă voi destăinui secretul magnetismului personal, dar vă revine dumneavoastră înșivă sarcina să decideți ce nivel de performanță doriți să atingeți. Eu vă ofer instrumentele cele mai bune și instrucțiuni pentru utilizarea lor - restul îl veți face dumneavoastră. Voi mai adăuga, totuși, că succesul trebuie să încununeze eforturile dumneavoastră, și o va și face, dacă veți urma aceste instrucțiuni cu atenție, insistent și perseverent. Este tot ce pot să vă ofer - restul depinde de dumneavoastră.

II. POLII MENTALI ȘI FIZICI

Unii autori ai lucrărilor despre magnetismul personal au făcut eroarea să considere că secretul său constă în fenomenul telepatiei sau al transferului gândului. Ei au fost atât de entuziasmați de aspectele spectaculoase ale fazei mentale a magnetismului personal, încât le-a scăpat cu totul din vedere complementarul acestuia, și anume polul fizic al personalității magnetice. Această a doua fază este la fel de importantă ca cea mentală, iar persoana care dorește să-și cultive și să-și dezvolte magnetismul personal trebuie să acorde acestui al doilea aspect aceeași atenție și practică însușită ca și primului.

Există două faze distincte sau poli ai personalității magnetice: (1) mental și (2) fizic. Nu uitați acest lucru, întrucât succesul dumneavoastră va depinde de coordonarea energiei ambilor poli.

Multora această idee de existență a unei a doua faze - fizice - a magnetismului personal, li se va părea bizară, obișnuiți fiind cu opinia preluată din diverse învățături, după care magnetismul ar fi pur și simplu un fenomen mental. Pe măsură, însă, ce vom înainta în studiul subiectului acestei cărți, sper să vă conving fără umbră de îndoială că acest al doilea pol al magnetismului personal există cu adevărat și că este la fel de puternic ca și primul - faza sau polul mental. Ființa umană este un organism dual în ambele sale forme de manifestare, mentală și fizică, minte și trup; în mod asemănător, propria sa energie se compune din două faze sau doi poli distincți, fiecare sincronizându-se cu celălalt în procesul manifestării energiei și al obținerii anumitor efecte. Unele persoane au mai mult magnetism mental, în timp ce altele au mai mult magnetism fizic; cel care manifestă în realitate nivelul cel mai înalt de magnetism personal este acela care și-a dezvoltat ambii poli ai activității, ambele faze de magnetism - atât fizic, cât și mental.

Polul sau faza mentală a magnetismului personal depinde, ca forță și energie, de capacitatea minții de a crea unde-gând și de a le proiecta în exterior, în atmosfera personală a individului, și chiar mai departe de aceasta, atunci când este necesar. Acest magnetism mental, atunci când este însoțit și de magnetismul fizic generat de celălalt pol al activității magnetice,

influențează puternic persoanele care intră în sfera de influență a acestor unde-gând. În condițiile unui magnetism fizic insuficient, aceste unde-gând nu vor avea energia necesară pentru a produce rezultatele dorite. Se pare că magnetismul fizic este necesar pentru „a concretiza” magnetismul mental, tot așa cum magnetismul mental este indispensabil pentru „a insufla viață” magnetismului fizic. Cele două laturi ale magnetismului trebuie să conlucreze pentru obținerea celor mai bune rezultate.

Nu demult, transmiterea către discipol a cunoștințelor legate de faza mentală a magnetismului personal era destul de anevoioasă, într-atât de neobișnuită i se părea întreaga chestiune. Acum, însă, când s-a scris și s-a dezbătut atât de mult asupra unor probleme precum telepatia, transferul gândului și puterea minții, omul obișnuit este atât de bine informat asupra lor, în linii mari, încât îi este mai ușor să înțeleagă detaliile specifice ale puterii gândului și modul său de manifestare în cazul magnetismului personal. Acum nu mai este nevoie să prezint celor dornici de învățătură un curs sistematic despre subiectul general al telepatiei, pentru a-l aduce mai aproape de cel particular al magnetismului personal. În această carte voi pleca de la ideea că fiecare cititor posedă deja câteva cunoștințe despre telepatie și transfer al gândului; prin urmare, nu voi mai consuma timp și spațiu revenind asupra unui subiect familiar. Cred, totuși, că ar fi bine să punctez pentru dumneavoastră câteva dintre cele mai noi date științifice legate de transferul gândului.

Știința a descoperit că, în procesul gândirii, creierul uman generează și consumă o anumită cantitate de energie din țesutul nervos. Producerea și utilizarea acestei energii degajă căldură și, astfel, duce la creșterea temperaturii în anumite regiuni ale creierului, fapt care poate fi demonstrat practic cu ajutorul unor instrumente de măsură de mare precizie. Prezentă în orice creier normal, această energie reprezintă o forță - în adevăratul sens al cuvântului - la fel ca și electricitatea sau magnetismul obișnuit al magnetului natural, și funcționează, practic, după aproape aceleași legi și reguli care le guvernează pe acestea din urmă. Asemenea electricității sau magnetismului obișnuit, nu este limitată la punctul în care a fost generată, ci poate - și chiar asta face - să se propage în zonele învecinate. Cu alte cuvinte, energia gândului emisă de creierul unei persoane depășește limitele acestuia, dă naștere unei atmosfere-gând în jurul persoanei respective și produce un anumit efect asupra creierelor celor care intră în câmpul ei energetic.

Prezența radioactivității la câteva elemente chimice, în special la rادیu, a determinat știința să studieze problema manifestării radioactivității și la alte substanțe chimice. Rezultatul a fost mai mult decât surprinzător, deoarece știința modernă anunță că orice substanță este radioactivă, înțelegând

prin aceasta că oricare substanță radiază constant energie spre exterior. Această descoperire duce la concordanța informațiilor - până atunci izolate - despre fenomene precum transferul gândului etc., iar în prezent se acceptă ca un fapt demonstrat că creierul uman este puternic radioactiv și emite în mod constant în exterior curenți de energie radioactivă. Se constată acum că aceleași legi care dictează modul de acțiune a radiului guvernează și activitatea creierului uman. Această concluzie simplifică problema, aducând tema transferului gândului în câmpul general al științei, departe de domeniul misticismului. Subiectul este acum predat și studiat, pe baze științifice, în cele mai mari centre universitare din lume și se fac continuu noi descoperiri în privința sa.

Polul fizic al magnetismului personal nu se află în țesuturile, sângele sau oasele corpului - acestea nu sunt decât mecanismul brut, prin intermediul căruia elementele mai subtile ale organismului uman se deplasează și acționează. Polul fizic poate fi însă găsit în acea componentă minunată cunoscută ca fiind sistemul nervos. Acesta este minunat, în sine, ca și creierul, iar rolul său în magnetismul personal este la fel de important.

Suntem atât de înclinați să considerăm nervii drept o parte componentă a corpului, încât ne este oarecum dificil să acceptăm ideea că sistemul nervos constituie un subansamblu al sistemului mental, la fel ca și creierul. De fapt, sistemul nervos este alcătuit, practic, din aproape exact același gen de substanță ca și creierul. Mai mult decât atât, sistemul nervos generează un tip de energie foarte asemănătoare celui emis de creier. Acesta este motivul pentru care știința modernă consideră că, de fapt, creierul și sistemul nervos nu sunt decât părți ale aceluiași întreg și funcționează după aceleași legi generale care trebuie considerate ca aflându-se în corelație. Cel care studiază problema magnetismului personal ajunge curând să accepte acest punct de vedere, atunci când constată rolul important pe care îl joacă marii centrii nervoși în manifestarea magnetismului personal. Prin urmare, deși descriu magnetismul sistemului nervos prin termenul de „fizic”, iar pe cel al creierului prin termenul de „mental”, fac acest lucru numai pentru ca ambele să fie mai ușor de distins în procesul de instruire. În ultimă instanță, totuși, cele două nu sunt decât părți componente ale unui și aceluiași lucru: doi poli ai aceleiași surse de energie.

Sistemul nervos al ființei umane este, într-adevăr, un mecanism complex. Componenta sa de bază este măduva spinării, care este adăpostită într-un canal aflat în coloana vertebrală (șira spinării) și este legată direct de trunchiul cerebral din cutia craniană. Din măduva spinării pornesc multe mănunchiuri de nervi, în perechi, se ramifică în mănunchiuri tot mai mici care, la rândul lor, se ramifică în altele și mai mici, până când fiecare particică

din corp este conectată, prin intermediul lor, la trunchiul nervos principal. Alte mănunchiuri principale de nervi coboară în trunchi, separate de sistemul de legături al măduvei spinării, deși conectată la aceasta din urmă prin conexiuni nervoase. În diferite părți ale corpului se află cantități semnificative de substanță nervoasă, formându-se o împletitură sau o rețea de nervi, acești centri purtând denumirea de plex sau plexuri; cel mai important dintre acestea este „plexul solar” - situat chiar în spatele fosei stomacale. Plexul solar joacă un rol foarte important în existența unui individ, atât de important încât o lovitură puternică în acest loc îi poate provoca moartea.

Sistemul nervos nu transportă numai informații de la diferite organe către creier, ci servește și la transmiterea comenzii de mișcare a diverselor părți ale corpului. Pe scurt, nici o parte a corpului nu se poate mișca în lipsa impulsului nervos. Când nervii dintr-o anumită zonă a corpului sunt paralizați, acea parte devine imobilă. După cum vedeți, sistemul nervos este numai o componentă a vastului complex producător de energie care este corpul uman - la fel cum tot o componentă a sa este și creierul. Rețineți acest lucru, pentru că este unul dintre secretele cele mai importante ale magnetismului personal.

Atunci când vă veți aminti că această energie nervoasă se propagă în afara limitelor impuse de corpul fizic, la fel ca și în cazul energiei produse de creier, veți începe să vă dați seama la ce mă refer când susțin existența celui de-al doilea pol al magnetismului personal, și anume a polului „fizic”. Acesta este, în realitate, emisia de magnetism generată și radiată de sistemul nervos și, în special, de centrul majori ai plexurilor. Cred că acum începeți să prindeți ideea; am încercat să evit cu grijă termenii științifici, de specialitate și m-am exprimat în modul cel mai simplu.

III. FAZA MENTALĂ

Faza mentală a magnetismului personal constă din două manifestări sincronizate ale forței mentale, după cum urmează:

(1) menținerea anumitor stări mentale până în momentul în care atmosfera mentală devine saturată de vibrațiile acelei stări;

(2) proiecția conștientă a curenților mentali din centrul creierului, prin acțiunea voluntară a individului.

Voi trece, în cele ce urmează, la descrierea detaliată a formei de manifestare a acestor două faze mentale.

Toți cei care cunosc subiectul știu că natura atmosferei mentale a oricărei persoane depinde exclusiv de nota dominantă a stării mentale în care se află. Atmosfera mentală a unei persoane optimiste și plină de speranță este alcătuită din vibrații similare, impregnate de speranță și bună dispoziție, care tind să influențeze și să producă efecte asupra altor persoane care intră în sfera de influență a atmosferei sale personale. În mod asemănător, atmosfera mentală a cuiva posomorât, deprimat, este alcătuită din vibrații de natură pesimistă și deprimantă, care influențează în același sens persoanele care vin în contact cu primul. Și, în mod asemănător, tot ce se află în starea mentală a unei persoane se va manifesta în atmosfera sa mentală și, prin urmare, îi va influența pe cei care vor veni în contact direct cu aceasta.

Adevărul afirmațiilor de mai sus va deveni evident oricui va acorda acestei probleme câteva clipe de gândire, amintindu-și, totodată, senzațiile încercate atunci când a intrat în contact cu diverse persoane. Își va aduce, poate, aminte că unele i-au lăsat o impresie de deprimare, inerție, rată etc., iar altele - de veselie, prietenie, încredere și bunăvoință.

Atmosfera care înconjoară anumite persoane poartă o asemenea amprentă, încât ne îndeamnă, parcă, să le lăsăm în pace și să nu susținem în nici un fel propunerilor lor de afaceri. Alții, în schimb, ne molipsesc cu încrederea și convingerea lor, dându-ne senzația că am dori să intrăm în relații de afaceri cu ei. Unele persoane ne lasă impresia că ne-am aflat, pentru o clipă, în prezența unei târătoare și, deseori, ne reprimăm cu greu un fior de

dezgust, pe când altele ne trezesc impresia că cel din preajmă este un bun prieten și ne putem baza pe el în calitate de om serviabil și camarad de nădejde. De ce oare ?

Nu din cauza spuselor acestora deoarece, după cum știm, unele dintre persoanele cele mai alunecoase sunt, de multe ori, buni și versați oratori, iar unii dintre oamenii cei mai de încredere sunt deseori foarte reținuți, ba chiar „scumpi la vorbă”. Adevăratul motivul nu se ascunde în cuvinte, ci mult mai adânc. Este mai degrabă „senzația” pe care o simțim atunci când venim în contact cu alții, decât informațiile oferite de propria rațiune. Această senzație apare prin înregistrarea, de către creierul nostru sensibil, a vibrațiilor-gând ale atmosferei personale a celui alt. Acestea din urmă se pot sesiza chiar și în locuința, magazinul sau în alte locuri pe care obișnuiește să le frecventeze persoana respectivă, care sunt influențate de vibrațiile-gând ale atmosferei sale personale. Ați remarcat vreodată că anumite locuințe produc asupra dumneavoastră o senzație de tristețe sau nefericire - dacă nu și mai rău - pe când altele par să emane un aer de vitalitate și bună dispoziție, fericire și satisfacție? Acest fenomen se constată în aceeași măsură, chiar dacă locuința respectivă a rămas un timp neocupată, atât sunt de intense vibrațiile mentale ale atmosferei celui sau celor care au locuit-o anterior. În mod similar, unele birouri și locuri de muncă sunt atât de saturate de vibrațiile atmosferei personale ale ocupanților lor, încât poți fi influențat cu agresivitate de aceste vibrații, din momentul în care intri pe ușă. Cineva își poate disimula gândurile prin ceea ce spune sau prin mimică, însă vibrațiile mentale ale atmosferei sale personale îl va da deseori de gol.

Acestea sunt adevăruri care nu ar trebui să mai necesite alte argumentări - propria dumneavoastră experiență ar trebui să fie suficientă; ar fi bine să rețineți această informație prezentă în mintea dumneavoastră, în timp ce înaintăm cu expunerea. Multe persoane ne fac o impresie nedefinită, din cauză că stările lor mentale sunt atât de amestecate, inconstante și pasagere, încât se neutralizează una pe alta, nereușind să imprime o nuanță coloristică limpede atmosferei personale. Atmosfera personală cea mai puternică aparține indivizilor având sentimente, dorințe și sentimente intense - pozitive sau negative - pentru că aceștia au stări mentale puternice și stabile care impregnează atmosfera lor personală atât de dinamic, încât cineva care se concentrează asupra acestor detalii nu se poate să nu le observe.

Un moment de gândire vă va demonstra că, dacă toate acestea sunt adevărate - și vă veți da seama de asta când vă veți apleca mai atent asupra subiectului -, atunci ar fi bine ca nimeni să nu mențină stări mentale de natură să inspire senzații indezirabile altor persoane. Ar trebui cultivate, în schimb, stări mentale menite să trezească senzații agreabile în cei cu care venim în

contact. Un număr mare de capitole din prezenta lucrare vă va învăța să declanșați în dumneavoastră înșivă exact acele stări mentale care să provoace efectul dorit asupra celorlalți; acesta este încă unul din cele mai mari secrete ale magnetismului personal.

Nimeni nu trebuie să se descurajeze dacă a creat și poartă cu sine o atmosferă personală indezirabilă, pentru că aceste lucruri pot fi remediate: se poate modifica în totalitate natura unei stări mentale, transformând astfel o atmosferă personală, din foarte rea, în foarte bună. Este adevărat că acest proces reclamă multă muncă, perseverență și răbdare, însă răsplata este atât de gratificantă, încât merită să i se dedice timp și atenție. Deși principiul de bază este foarte simplu, este nevoie de hotărâre și voință pentru obținerea celor mai bune rezultate, în special atunci când anterior au existat situații nefavorabile.

A doua modalitate în care funcționează magnetismul personal - cea a proiecției conștiente a curenților mentali din centrul creierului prin acțiunea voluntară a individului - presupune, de asemenea, ceva efort din partea celui care dorește să-și creeze o atmosferă personală puternică.

Principiul acestei a doua forme de acțiune mentală se bazează pe utilizarea voinței în proiecția conștientă a curenților-gând. Acest principiu se aplică atât în cazul stimulării atmosferei personale, cât și în situațiile în care se încearcă producerea unui anumit efect asupra gândurilor altei persoane.

Pe cât de adevărat este faptul că natura stărilor mentale ale unei persoane va nuanța și va imprima o natură similară și atmosferei sale personale, care, la rândul ei, va produce un efect concret asupra altcuiva aflat în sfera ei de influență, este la fel de adevărat și faptul că efectul unor asemenea vibrații mentale poate fi amplificat vertiginos, prin întrebuițarea voinței în direcția proiecției conștiente la care ne-am referit anterior. Stările mentale creează atmosfera mentală, este adevărat, însă acțiunea voinței proiectează vibrațiile cu putere în exterior, energizează atmosfera personală în ansamblu și intensifică efectul obținut.

Este ca și cum ați crea o rezervă semnificativă de magnetism mental în creier și i-ați conferi calitatea și culoarea dorite prin natura stării dumneavoastră mentale. Aceasta va avea drept consecință firească producerea, în jurul dumneavoastră, a unei atmosfere personale sau aure, care va fi percepută de cei din jur. Imaginați-vă, însă, puterea mult sporită și efectul obținut prin utilizarea voinței în proiecția și deplasarea în exteriorul creierului a acestor vibrații mentale. Veți observa imediat cum această acțiune volitivă va avea tendința să energizeze și să accelereze vibrațiile atmosferei dumneavoastră mentale. Veți putea obține acest efect oricând veți alege să o faceți, utilizând metodele descrise în această carte.

Vă veți da din nou seama, după un moment de gândire, cât de

puternic va acționa acest efect asupra oricărei persoane, dacă vibrațiilor atmosferei noastre personale li se va adăuga energia unui curent special al forței mentale, direcționat treptat și insistent asupra minții celuilalt, prin efort voluntar. Observați unde doresc să ajung? Întâi influențați persoana respectivă prin intermediul atmosferei personale energizate, după care, chiar în momentul în care aceasta se află în cea mai favorabilă stare de receptivitate, descărcați asupra ei un „proiectil” psihic care va pătrunde, cu o forță imensă, chiar în centrul minții ei.

La prima vedere, aceasta ar putea părea o tehnică foarte obositoare, care ar necesita un mare efort de voință din parte dumneavoastră. Nu este cazul, deoarece curenții gândului sunt foarte reactivi la acțiunea voinței asupra lor; principalul lucru pe care îl aveți de făcut este să vă concentrați voința cu multă hotărâre asupra sarcinii pe care doriți să o îndepliniți, iar curenții gândului vor parcurge singuri canalul astfel creat pentru ei. Este ca și cum ați ochi bine cu o armă și apoi ați permite forței prafului de pușcă să îndrepte glonțul spre țintă, sau ca și cum ați ține capătul unui furtun fixat exact în direcția în care doriți să se îndrepte șuvoiul de apă și, iată, când apa este pornită, aceasta ajunge direct în locul dorit, la un oarecare interval de timp după ce a ieșit din capul furtunului.

Oamenii remarcabili din toate timpurile și-au întrebuințat voința în acest mod, pentru a crea în jurul lor o atmosferă personală puternică, dar și pentru a produce o impresie marcantă asupra celor pe care doreau să-i influențeze. De cele mai multe ori, ei nu au înțeles pe deplin natura forțelor pe care le puneau în mișcare, dar le era foarte clar cum să o facă, chiar dacă nu prea sesizau de ce. Data viitoare când veți veni în contact cu un om important observați-l și încercați să vedeți modalitatea prin care își direcționează forța mentală de care v-am vorbit. Sigur, însă, că mult mai important decât studiul altor persoane este să cultivați arta de a face singuri acest lucru; este ceea ce voi încerca să vă învăț. Abordați cu încredere acest subiect, iar capacitățile care se vor dezvolta în dumneavoastră vă vor aduce succesul.

IV. FAZA FIZICĂ

Faza fizică a magnetismului personal depinde de două manifestări sincronizate ale forței mentale, după cum urmează:

(1) generarea în cadrul sistemului nervos a unei mari rezerve de forță mentală;

(2) proiecția conștientă, voluntară, a acestui surplus de forță mentală în atmosfera personală și, în anumite condiții, chiar la distanțe mai mari.

Prin „forță mentală”, în accepțiunea folosită în paragraful anterior, înțeleg acea formă de energie stranie și plină de mister care coordonează toate mișcărilor fizice și, în același timp, pare să fie mai presus de aspectul fizic în sine. Forța mentală este „ceva” foarte diferit de materia care compune sistemul nervos. Acesta din urmă, de la măduva spinării până la filamentul nervos cel mai delicat, este, în cel mai bun caz, doar un sistem de fire, relee etc. prin care circulă forța mentală sau „rezervoare” complexe în care aceasta este depozitată.

Nervii servesc drept fire și cabluri prin care circulă forța mentală, pentru a imprima mobilitate diferitelor părți ale corpului pe care dorim să le mișcăm. În anumite părți din creier se află mari „rezervoare” de forță mentală - așa cum sunt și formațiunile mari de substanță nervoasă numite plexuri, dintre care cele mai importante sunt plexul solar și plexul sacral.

Manualele obișnuite de fiziologie trec peste problematica naturii reale a forței mentale, pentru că autorii lor nu o cunosc. Ei expediază chestiunea spunând: „Ca și în cazul electricității, deși îi recunoaștem pe deplin existența și forța, ignorăm adevărata ei natură.” și astfel se face că studentul, pentru a afla acest secret, este nevoit să se întoarcă spre unii autori ocultişti din trecut sau spre continuatorii lor.

Toți ocultişti, antici sau moderni, au recunoscut existența unei forțe a naturii extrem de subtilă - una dintre forțele „cele mai pure” -, foarte puternică prin efect și acțiune dar care, în același timp, defide orice tentativă de analiză sau definire. Motivul pentru care știința nu a fost niciodată capabilă să descrie forța mentală este acela că, precum electricitatea, ea constituie o categorie

aparte în sine, fiind diferită de orice alt gen de forță - atât de diferită, încât nu poate fi clasificată împreună cu acestea. În unele cazuri, știința a făcut tentativa de a trata forța mentală drept o secreție a substanței nervoase; este, însă, un lucru la fel de necugetat ca și anecdota cu filozoful materialist care a încercat să definească gândirea ca fiind „o secreție a creierului”, folosind modelul după care bila este o secreție a vezicii biliare. Asemenea definiții aduc un zâmbet pe fața celui care cunoaște adevărul.

La polul opus, ocultişti, deşi nu au încercat să definească forța mentală (recunoscând-o ca făcând parte dintr-o categorie proprie numai ei), au reuşit totuşi să-i descopere originea şi ne-au oferit informaţii valoroase despre modul ei de utilizare. I-au dat multe denumiri, cum ar fi: „forță vitală”, „energie vitală”, „forță vieții”, „fluid vital”, „fluid magnetic” etc., iar popoarele orientale au folosit termeni precum: „prana” sau „energie akaşică”. Sub toate aceste apelative, însă, ocultişti au înţeles întotdeauna unul şi acelaşi lucru, şi anume forța mentală. Utilizez denumirea de „forță mentală” numai pentru că pare să fie specifică sistemului nervos şi nu fiindcă aş dori să avansez ideea că îşi are originea în acest loc. Aşa cum veţi putea constata imediat, ea are o mult mai înaltă şi mai elementară sursă.

Vechea şcoală de fiziologie materialistă a încercat să demonstreze că forța mentală, ca şi substanța trupească, se formează din alimentele pe care le ingerăm, fiind rezultatul combustiei lor chimice în organism. Acesta este, însă, un adevăr parțial. Deşi este adevărat că există o anumită cantitate de forță mentală în hrana proaspătă (depozitată de-a lungul duratei de viață a plantei care a servit animalului drept hrană), deşi este la fel de adevărat că o parte din această forță mentală este preluată de persoana care consumă acel aliment - mai ales dacă acesta se află în stare proaspătă -, nu este mai puțin adevărat că volumul de forță mentală absorbit pe această cale este mult prea redus pentru a oferi individului cantitatea necesară pentru funcționarea fizică a organismului său. Nici infima cantitate de forță mentală obținută pe această cale nu provine din combustia chimică a hranei; aceasta din urmă oferă corpului căldură, nu dă niciodată naștere forței mentale.

Adevărata sursă a forței mentale este aceeaşi ca şi originea electricităţii, şi anume „eterul universal” care umple spațiul. Asemenea electricităţii, această forță este accesibilă voinței umane. Atmosfera este saturată cu forță mentală, aceasta fiind preluată, absorbită de sistemul nervos şi depozitată în marile sale „rezervoare” de unde, ulterior, se revarsă asupra nervilor ori de câte ori este necesar, prin cerințele fizice sau mentale ale individului.

Dar, veţi întreba dumneavoastră, cum absoarbe corpul forța mentală universală, prin ce canale intră aceasta în organismul uman? Răspunsul este

simplicu și ușor de observat: la plante, animale și oameni forța mentală este inspirată în organism. Cu alte cuvinte, procesul respirator - atât la organismele superioare, cât și la cele inferioare - nu are ca scop numai extracția de oxigen sau a altor elemente din aer, ci și acela de atragere a forței mentale universale. Când acest fenomen este bine înțeles, se înțelege mai bine motivul pentru care ființele vii pier atât de repede când procesul respirației este obstrucționat. Pătrunderea acestui secret al naturii aruncă o lumină mult dorită asupra rolului important jucat de respirație în menținerea în viață a oricărei creaturi.

Înainte de a trece la alte considerații asupra procesului de absorbție a forței mentale din atmosferă, vă rog să acordați atenție unei alte probleme importante legată de faza fizică a magnetismului personal, și anume aceea a proiecției forței mentale în afara limitelor sistemului nervos.

Amintiți-vă că fiziologii obișnuiți consideră lipsită de sens ideea că forța mentală poate depăși limitele sistemului nervos care o conține; ei argumentează că, asemenea electricității care străbate cablurile, nici forța mentală nu poate trece decât prin terminațiile nervoase. Dar este oare adevărat, chiar și numai în cazul electricității? Eu sunt convins că nu. Până și cel mai novice în studiul electricității știe că aceasta va trece de la un material conductor la altul - trecând, sub formă de scântee, de partea care lipsește - pentru ca, apoi, să își continue drumul de-a lungul noului canal. Chiar și în lipsa scântei, electricitatea și magnetismul vor influența deseori alte substanțe prin fenomenul cunoscut drept „inducție”, fără ca cele două materiale conductoare să se afle în contact. Este un fenomen atât de obișnuit, încât este surprinzător că se mai pune încă această problemă. Ceea ce este valabil pentru electricitate și magnetism, din acest punct de vedere, este valabil și pentru forța mentală: aceasta nu numai că va depăși barierele sistemului nervos, dar - cum se întâmplă în mod frecvent - va influența alte sisteme nervoase printr-un fel de „inducție”.

Nu numai fenomenele de magnetism personal reprezintă dovada transmiterii forței mentale; și fenomenele „magnetismului uman” (cum a fost el denumit), întâlnite în „vindecarea prin magnetism”, constituie o mărturie în acest sens - și care poate fi, de altfel, obținută de orice om, prin experimentare personală.

Mai mult decât atât, experiența individuală va aduce dovezi mai mult decât suficiente și grăitoare că anumite persoane, debordând de o forță mentală viguroasă, vor răspândi într-o asemenea măsură energie în jurul lor, încât aceasta va fi efectiv perceptibilă celor care le vor saluta, de exemplu, strângându-le mâna, sau doar se vor afla în vecinătatea lor. Persoanele la care ne referim radiază, pur și simplu, de sănătate și vitalitate și exercită o acțiune benefică de vindecare și un efect înviorător asupra celor care intră în contact

cu ele. În mod similar, există persoane mai puțin norocoase, care posedă o forță mentală insuficientă și care absorb fără să știe forța mentală a altora; în cazuri ieșite din comun, aceste persoane devin adevărați vampiri, absorbind forța vitală a celor din jur. Câți dintre dumneavoastră nu au întâlnit indivizi din această ultimă categorie și nu au avut ocazia să observe cât de deprimat și epuizat poate deveni cineva, după ce a petrecut un timp în preajma lor? Nu este nevoie de argumente suplimentare în acest caz, fiind suficientă experiența personală a fiecăruia dintre noi.

Ne-am mai putea întreba următorul lucru: dacă forța mentală este nelipsită din „eterul universal” și se obține din atmosferă, de ce nu sunt toate persoanele înzestrate în mod egal cu această energie? Răspunsul este că stilul de viață al fiecăruia diferă și, tot așa cum cineva poate fi rezistent și viguros din punct de vedere fizic, iar altcineva - plătând și delicat -, în mod asemănător, o persoană poate avea o forță mentală puternică, iar alta - o forță mentală firavă. Mai mult decât atât: o modificare a stilului de viață va avea întotdeauna drept consecință o variație a forței mentale absorbite și acumulate de către persoana în cauză. Scopul acestei cărți este acela de a vă arăta cum puteți să intensificați forța mentală de care dispuneți. Obiectivul principal este cel de a vă amplifica magnetismul personal, însă veți constata că starea dumneavoastră generală de sănătate și vitalitatea vi se vor îmbunătăți cu aceeași ocazie.

În afară de faptul că nivelul forței mentale este determinat de stilul de viață al individului, acesta din urmă poate ca, prin exerciții adecvate, să-și „energizeze” într-atât sistemul nervos, încât să intensifice mult activitatea forței sale mentale, făcând-o mult mai disponibilă propriilor necesități. Nu este numai o problemă de acumulare a unei rezerve considerabile de forță mentală, ci și de a obține o cantitate constantă de forță mentală, iar și în condiții de activitate intensă, în așa fel încât aceasta să fie imediat disponibilă pentru cerințele vieții de zi cu zi.

V. MAGNETISMUL FIZIC

Amintiți-vă cum, într-un moment sau altul, când ați intrat în contact cu cineva având o personalitate puternică - predicatori talentați, avocați, oameni de stat, oratori, oameni de afaceri etc. - toți cei al căror succes depinde de intensitatea impresiei pe care o produc asupra altor persoane, ați conștientizat imediat senzația că radiază forță și tărie. Ați putut chiar să simțiți forța care emana dinspre ei. Acea forță nu părea să fie doar capacitate mentală sau vigoare intelectuală, ci părea să cuprindă și o componentă fizică. În cazul unor figuri istorice marcante, această forță este atât de intensă, încât par să fie întruchiparea însăși a puterii voinței, adevărate generatoare dinamice de energie vitală, care îi influențează pe toți cei care intră în contact cu ele.

Pentru a putea face deosebirea dintre acest gen de forță și vigoarea și agilitatea intelectuală, gândiți-vă la o altă categorie de persoane dotate intelectual, și anume discipoli de valoare, mari scriitori etc. sau alte persoane care și-au dezvoltat o mare forță intelectuală. De regulă, acestea nu sunt personalități „magnetice”, conform denumirii curente. Nu radiază și nu emit energie, iar componenta magnetismului fizic este aproape în totalitate absentă în cazul lor. Par să fie centri emanatori de puternică energie intelectuală, dar nimic mai mult. Eu mă refer aici la acei indivizi la care intelectul și fizicul sunt echilibrate și combinate armonios, nu la cei la care predomină distinct latura „mentală” sau intelectuală. Cunoașteți și dumneavoastră multe exemple de acest gen: educatori, predicatori, avocați și studenți al căror nivel intelectual este bine dezvoltat, dar cărora le lipsește acel „ceva” care impresionează alte persoane.

Tot experiența anterioară vă va demonstra că o persoană „magnetică” este aproape întotdeauna dominată de acel „ceva” indefinibil pe care îl vom denumi forță și energie. Nu este nevoie să fie un zdrahon, o persoană masivă, poate fi chiar slab, pipernicit, plăpând și mic de statură dar, chiar și acest ultim caz, acest individ va fi rezistent și, asemenea unui resort sub presiune, plin de energie latentă. O persoană magnetică nu este una de tipul fragil, lipsit de vigoare și molatec. Am avut ocazia să observ acest gen de persoane magnetice

uscăţive aflate pe patul de moarte, slăbite de suferinţă, dar chiar şi în aceste ultime clipe lăsau impresia unei tărie latente de neînfrânt. Celălalt tip de persoană magnetică, cel cu o conformaţie voinică, creează aceeaşi impresie de forţă şi tărie - un „ceva” în care se acumulează şi de unde radiază forţă şi tărie. Nu aţi avut şi dumneavoastră acelaşi gen de experienţe? Aţi văzut vreodată un lider cu adevărat important - o personalitate magnetică - ce nu v-a sugerat ideea de „forţă” în sensul fizic al cuvântului? Nu cred.

Atenţie, însă! Nu afirm că forţa mentală fizică reprezintă, de una singură, magnetismul personal. Dimpotrivă, mulţi oameni posedă şi radiază forţă mentală fizică nefiind, numai din acest motiv, şi personalităţi magnetice în adevăratul sens al cuvântului. Nu uitaţi: pentru producerea în deplinătatea lui a fenomenului magnetismului personal este necesară combinaţia dintre magnetismul mental şi cel fizic. Insist asupra faptului că magnetismul mental, în absenţa componentei sale fizice, este precum o minte fără trup - îi lipsesc substanţa şi eficienţa.

Oculţiştii ne înştiinţează că în atmosfera personală a individului - în „aura” sa, cum o denumesc ei - sunt prezente nu numai vibraţiile stărilor sale mentale împreună cu natura acestora, ci şi vibraţiile magnetismului său fizic sau forţa mentală, cum am denumit-o în această carte. Tot ei susţin că, pentru cei care şi-au dezvoltat capacităţi paranormale sau de clarvedere, vibraţiile forţei mentale pot fi percepute extinzându-se din trup până la 2-3 picioare (0,6-1 m) în toate direcţiile, întreaga aură având o formă ovoidală. Se spune că are culoarea violet deschis - ca o flamă electrică pală - care freamătă şi vibrează asemenea aerului fierbinte ce se ridică dintr-o sobă, ori ca pământul în arşiţa verii - o imagine familiară oricui. Maeştrii oculţişti mai susţin că, atunci când cineva cu un magnetism puternic îşi utilizează voinţa, forţa sa mentală - purtătoarea magnetismului mental al respectivei persoane - poate fi percepută ca izbucnind în panglici luminoase, sau fulgerări, în direcţia altor persoane lângă care se află în acel moment. Nu pretind că posed acest gen de clarvedere eu însumi, dar mărturiile multora dintre prietenii mei care au capacităţi paranormale vin să confirme acest lucru - la fel şi scrierile oculţiştilor din trecut. În orice caz, oricine va experimenta magnetismul personal se va convinge că forţa mentală sau magnetismul personal acţionează exact aşa cum v-am descris mai sus, deşi el rămâne imperceptibil vederii oamenilor obişnuţi.

O altă informaţie importantă preluată de la oculţişti - pe deplin verificată prin constatări şi experimente personale - şi care constituie, de fapt, unul din stâlpii de bază al teoriei mele despre magnetismul personal, este cea referitoare la rolul forţei mentale în fenomene ca: telepatia, hipnoza, influenţa mentală şi altele similare, fenomene în care mintea unei persoane acţionează

asupra minții alteia - aceasta fiind, desigur, una din trăsăturile principale ale magnetismului personal. Mă refer aici la ceea ce s-ar putea numi „vitalizarea” undelor-gând de către curentul forței mentale, care este proiectat în același timp cu magnetismul personal.

Undele-gând, neasociate cu acei curenți ai forței mentale de care am vorbit, sunt deficitare în privința tăriei și a efectului produs; sunt asemenea forței mentale pure, lipsite de vitalitate și capacitate de acțiune. Veți înțelege mai bine sensul acestei afirmații prin referirea la un fapt obișnuit. Ați ascultat, poate, multe predici, discursuri sau declarații conținând idei sănătoase și pertinente, susținute de persoane având o capacitate intelectuală remarcabilă; și totuși, conținutul lor vi s-a părut inert, plictisitor, searbăd și anost. Le lipseau vitalitatea, vigoarea și verva întâlnite în cazul prestației altor oratori, chiar dacă aceștia erau ceva mai puțin inteligenți decât primii luați drept exemplu. Am dreptate? Ați mai observat, poate, și faptul că personalitatea cuiva, considerat îndeobște drept intelectual, era lipsită parcă de „viață”, în timp ce alții, mai puțin „dăruți”, radiau pur și simplu de vitalitate și energie, prin urmare, de forță magnetică.

Ei bine, aceasta este diferența dintre undele-gând simple și cele asociate cu o puternică forță mentală. Primelor le lipsește „corpul” și forța vitalizantă, iar la celelalte, acestea sunt prezente din abundență. Meditați atent asupra acestui aspect până când îl veți înțelege, pentru că aici se ascunde unul din cele două importante secrete ale magnetismului personal.

O persoană la care forța mentală este prezentă în mod activ și care și-a însușit - în mod conștient sau pe cale inconștientă - arta combinării acesteia cu undele-gând personale, va emite cuvinte și gânduri bine încărcate cu forță dinamică, ce ajung până la alții și reușesc să îi influențeze. Asemenea unui obuz puternic cu traiectorie lungă, forța mentală conduce unda-gând ca un glonț spre țintă, lovind obiectivul cu o forță nemaipomenită și producând o impresie puternică asupra minții altora. Se întâlnesc și persoane ale căror vorbe par să aibă o viață proprie, într-atât de vie este acțiunea lor asupra rațiunii celorlalți; acestea au o forță mentală sau un magnetism personal deosebit de active, pe care le utilizează în combinație cu proprii curenți mentali. Ele lansează această forță mixtă spre audiență, iar cei ce o recepționează sunt pur și simplu siderați de intensitatea ei.

Cei mai mari conducători ai omenirii au avut bine dezvoltată această forță mentală și au utilizat-o dinamic. Atunci când luau cuvântul, cei care îi ascultau erau aproape constrânși să execute spusele lor. Iulius Cezar și Napoleon Bonaparte sunt două exemple proeminente de oameni care au făcut uz de această capacitate; în realitate, oricine domină pune în mișcare sau conduce alte persoane, este un exemplu demn de studiat. Cititorul, în măsura

posibilului, ar trebui să încerce să intre în legătură cu acest gen de persoane, astfel încât să observe sau, mai degrabă, să simtă el însuși efectul forței puternice care emană dinspre acestea. Astfel își va da mai bine seama de rolul pe care forța mentală îl joacă în materie de influență și magnetism personal, devenind ulterior și mai ferm hotărât să o dezvolte în propria persoană.

Unii oameni par să atragă, să concentreze și să utilizeze în mod natural forța lor mentală de magnetism personal; acestea sunt persoane foarte norocoase, fiind scutite de obligația de aprofundare a proceselor la care ne-am referit. Cei care nu se află în posesia acestui dar înăscut au posibilitatea ca, prin exercițiu și perseverență, să și-l dezvolte singuri. Mai mult decât atât, ei pot, eventual, chiar să îi depășească în performanță pe cei dotați de la natură, dacă aceștia din urmă nu înțeleg sursa ori natura forței lor și tind să o neglijeze sau să abuzeze de ea. Persoanele care și-o cultivă singure, urmând toate regulile și având deplina înțelegere a ceea ce fac, beneficiază de o capacitate mereu intactă și pot să se refacă imediat după ce-și epuizează forța sistemului nervos. Cunoașterea înseamnă putere, iar o aptitudine cultivată și bine dezvoltată este de multe ori mai eficace decât o aptitudine similară înăscută, dar neînțeleasă sau neexersată.

Începând cu următorul capitol, îmi propun să vă ofer indicații de bază, simple, pentru amplificarea forței dumneavoastră mentale, acumularea ei și proiecția conștientă a acestei forțe, în scopul vitalizării curenților mentali proprii. Procedul este destul de firesc în sine și nu presupune inițierea nici unui ceremonial magic sau altceva de acest gen. Se bazează doar pe principii fiziologice și este în deplină armonie cu legile naturii. Odată ce vă veți fi însușit arta și știința preluării și acumulării forței mentale, veți fi surprinși că nu v-ați gândit niciodată până acum la acest lucru.

Când veți dobândi controlul asupra acestei forțe, veți deveni conștient că sunteți centrul unei energii imense; veți realiza puterea pe care ați dobândit-o, constatându-i efectul asupra altor persoane. Nu mă refer numai la magnetismul personal, ci și la impregnarea vibrațiilor cu forță și energie. Veți observa cum ceilalți devin conștienți că simt ceva deosebit atunci când le strângeți mâna sau îi atingeți, iar această nouă senzație îi va surprinde. Nu vor înțelege ce anume îi influențează, dar vor fi conștienți de prezența unei senzații neobișnuite. Ar fi bine dacă ați păstra secretul celor ce se petrec pentru dumneavoastră înșivă, evitând să dați impresia că ați fi o persoană diferită de ceilalți. Veți dori să inspirați încredere, nu frică, iar straniețatea și misterul provoacă mai degrabă teamă decât încredere. Așa că, mai bine fiți discret!

VI. GENERAREA FORȚEI MENTALE

Revăzând primul paragraf din capitolul IV, veți constata că am separat faza fizică a magnetismului mental în două manifestări sincronizate. O voi prezenta în cele ce urmează pe prima dintre acestea, adică generarea în cadrul sistemului nervos a unei mari rezerve de forță mentală.

În acest context, termenul de „generare” descrie incomplet sensul procesului propriu-zis de preluare a forței mentale în interiorul sistemului nervos, întrucât acesta este mai degrabă unul de „absorbție” și „distribuție” decât de „generare”. Deoarece, însă, ultimul înfățișează o imagine mai simplă a fenomenului, mi s-a părut mai oportună utilizarea lui în acest context, cu atât mai mult cu cât mulți dintre vechii scriitori ocultiști l-au folosit, înaintea mea, cu același sens.

Se poate considera că procesul de generare a forței mentale constă din două faze distincte și totuși, sincronizate și anume: (1) absorbția unei cantități suplimentare de forță mentală din atmosferă prin diverse metode specifice de respirație; (2) distribuția acestui surplus centrilor importanți ai sistemului nervos, care funcționează ca „rezervoare” de forță mentală. Voi descrie pe rând, în continuare, aceste două faze.

Prima fază a generării de forță mentală constă, cum am mai spus, din absorbția unei cantități suplimentare de forță mentală din atmosferă, prin diverse metode specifice de respirație. Toți preluăm constant forță mentală din atmosferă, în timpul procesului obișnuit al respirației, cantitatea, însă, variind de la individ la individ sau, mai exact, în funcție de deprinderile fiecăruia de a respira. Probabil că ați remarcat deja că persoanele viguroase, puternice, respiră aproape întotdeauna din plin - adică adânc și regulat - în timp ce persoanele cu o constituție mai fragilă respiră, de multe ori, parțial și neregulat. Există, de obicei, o legătură foarte strânsă între respirația deplină, regulată, starea generală de sănătate și vitalitatea individului, dar nu mă voi opri asupra acestui aspect în momentul de față, deoarece nu constituie subiectul acestei expuneri. Am atins această idee numai în trecere; cei chibzuți vor ști să o valorifice.

Nu intenționez să vă introduc în subtilitățile filozofiei orientale, în complicatele ei tipuri de respirație destinate evoluției psihice și spirituale; doresc, în acest punct, să vă atrag atenția asupra curentelor filozofice care stau la baza unor practici de respirație orientale, pentru că acestea se fundamentează pe cele mai solide principii științifice. Filozofia orientală susține că fiecare stare mentală sau fizică a individului își are corespondentul într-un ritm special respirator - ritmicitatea și starea respectivă regăsindu-se mereu împreună. O anumită stare mentală sau fizică va face să apară, invariabil, același tip de respirație - caracteristic numai acestei stări - și, reciproc (acesta fiind un secret ocult), impunerea deliberată a unui anumit ritm respirator va avea aproape imediat drept rezultat apariția stării mentale sau fizice corespunzătoare acestuia.

Zăboviți o clipă asupra acestei idei; atunci când sunteți speriat sau supărat, respirați într-un ritm diferit decât atunci când sunteți calm și senin. Fiecărei emoții, de-a lungul scalei pozitive sau negative, îi corespunde un ritm propriu al respirației care însoțește, invariabil, emoția respectivă. Mai mult decât atât, stări fiziologice diferite se manifestă în ritmuri respiratorii corespunzătoare numai lor. Observați-vă cu atenție, examinați-i și pe cei din jur și veți putea constata că afirmațiile de mai sus sunt exacte; vă veți întreba, chiar, de ce nu ați remarcat niciodată până acum aceste fenomene.

Chiar și mai puțin cunoscut este corolarul: impunerea deliberată sau reproducerea unui anumit ritm respirator, corespunzător unui anumit tip de emoție, va avea drept consecință experimentarea rapidă a acelei emoții. Puteți experimenta și acest fenomen asupra dumneavoastră înșivă.

Veți putea constata că numai câteva momente de „respirație-supărare” sau de „respirație-teamă” (dacă vor fi bine simulate sau asumate cu seriozitate) vor declanșa rapid experimentarea unei emoții de tip supărare sau teamă, în funcție de exemplul ales. La polul opus, asumarea deliberată de către dumneavoastră a ritmului respirator corespunzător stării de pace, stăpânire de sine, va fi suficientă pentru a vă induce starea de spirit selectată. În cele de mai sus se ascunde un mare adevăr: este metoda întrebuițată de înțelepții orientali pentru inducerea și menținerea acelei stări de calm filozofic pentru care sunt atât de renumiți. În directă legătură cu acest lucru, dați-mi voie să vă amintesc că, atunci când vă străduiți să vă controlați pornirile și să vă păstrați calmul ca urmare a unei provocări, încercați instinctiv să vă controlați ritmul respirației, care are tendința marcată de transformare într-o respirație accelerată și sacadată. Atât timp, însă, cât veți putea menține un ritm calm și controlat, veți fi o persoană echilibrată și stăpână pe sine chiar și în aceste condiții extreme.

Revenind la miezul problemei noastre, al absorbției unei cantități

suplimentare de forță mentală din atmosferă printr-un sistem de respirație controlată, dați-mi voie să adaug următoarele:

(1) există un ritm respirator pe care natura îl utilizează pentru refacerea forței mentale a unui sistem nervos epuizat, în urma unei solicitări extenuante de natură mentală sau emoțională, sau ca rezultat al unui efort fizic extrem;

(2) o asumare deliberată sau o simulare a acestui ritm caracteristic respirator va avea ca efect capacitatea dumneavoastră de a absorbi mai repede o cantitate sporită de forță mentală, în scopul utilizării ei în magnetismul personal - pentru a vă satura, de fapt, cu magnetism fizic.

Înțelegeți ce doresc să spun? În caz contrar, recitiți paragraful anterior de câteva ori, până când veți pătrunde pe deplin importanța afirmațiilor pe care le conține; aceste aserțiuni cuprind cea mai importantă parte a principiului generării de forță mentală și chiar mai mult decât atât, dacă sesizați acest lucru.

Ajunși în acest punct, mă veți întreba: „Care este acest ritm respirator pe care natura îl folosește în recuperarea noastră și poate fi preluat de noi cu rezultate atât de strălucite? „ Ei bine, vă voi răspunde cu o altă întrebare: „Cum respirați în momentul în care începeți să vă reveniți după un efort foarte intens - emoțional, mental sau fizic - după ce respirația - inițial sacadată - se liniștește din nou?” Dacă veți trata problema cu seriozitate, veți răspunde, probabil, că începeți printr-una sau două expirații lungi, urmate de o succesiune de respirații liniștite, calme, lente și adânci. Poate nu ați remarcat încă, dar ultimele respirații liniștite și adânci au un ritm lent dar regulat - la fel de regulat ca legănarea lină a pendulei unui ceas sau ca ticăitul care o însoțește. Această respirație lentă, regulată și ritmică va mai continua puțin, până când vă veți simți înviorat și refăcut, moment în care respirația va reveni la ritmul ei obișnuit și tot acest proces va lua sfârșit.

Ei bine, acesta este exact ritmul de respirație care, asumat în mod corect și bine „simulat”, va avea drept rezultat atragerea către propria persoană a unei cantități mult sporite de forță mentală din rezervorul universal, și anume din atmosfera înconjurătoare.

Vă rog acum să nu treceți mai departe, să recitiți paragraful anterior. Studiați-l atent și învățați-l pe toate părțile în minte, până când îi veți pătrunde pe deplin semnificația majoră și vă va deveni la fel de familiar ca și cum ar fi propriul gând. În cele câteva rânduri la care m-am referit acum se află concentrat un adevăr minunat care - utilizat cum se cuvine - vă va transforma într-un adevărat geniu al magnetismului fizic. Repet deci: opriți-vă din lectura acestei cărți, până când veți fi înțeleș în totalitate semnificația informației pe care tocmai v-am dezvăluit-o.

Să nu credeți, însă, că veți dispune dintr-odată de această capacitate formidabilă. Trebuie, mai întâi, să dobândiți, treptat, ritmul respirator propriu. Eu nu pot decât să vă fac să remarcați că el există - nu pot să spun: „Inspirați atâtea secunde; țineți-vă respirația atâtea secunde; expirați atâtea secunde” și așa mai departe, cum au procedat atâtea instructori (dintre care unii ar fi făcut mai bine să se abțină). Fiecare persoană are ritmul ei respirator specific, diferențele provenind din structura și caracteristicile mentale sau fizice.

În această privință se aplică regula următoare, care este, de altfel, și singura: „Stabiliți întâi care este ritmul respirator caracteristic pe care natura vi l-a atribuit spre folosință în momentele de recuperare după solicitări extenuante de natură mentală, emoțională sau fizică și apoi reproduceți-l intenționat, prin asumarea deliberată sau simularea circumstanțelor mentale și fizice în care apare. Procedați în acest mod, până când acest ritm vi se fixează bine în memorie, astfel încât să îl puteți reproduce cu ușurință, instinctiv, oricând doriți”. Recitiți regula expusă mai sus până când o veți înțelege în totalitate.

La început, dacă nu sunteți cumva un actor înnăscut sau unul cu acte în regulă, vi se va părea, probabil, dificilă asumarea sau simularea circumstanțelor în care apare acel ritm respirator. Perseverați, însă, până când veți reuși să stăpâniți această tehnică. Nu uitați că nimeni nu se naște învățat, nici în acest caz și nici în altele. Plasați-vă, imaginar, în situația de a face față unui efort intens mental, emoțional sau fizic și veți constata apariția unei perioade de recuperare, însoțită de ritmul ei respirator caracteristic. Fiecare cititor va reuși acest lucru în ritmul lui și va obține rezultatul descris, dacă va lucra cu hotărâre și perseverență în această direcție.

Veți observa că primul indiciu al instalării ritmului respirator de recuperare va fi un suspin adânc, urmat de un moment de repaus care, la rândul său, va lăsa locul unei succesiuni de inspirații și expirații ușoare, profunde și lente, perfect sincronizate, care vor fi însoțite de o senzație de creștere a puterii și a vitalității minții și trupului. Este foarte plăcut de experimentat senzația de „alinare” și înprospătare a forțelor, de vitalitate și energizare produsă de acest ritm respirator.

Când practicați acest ritm respirator recuperator cu intenția de a vă odihni, de a căpăta forțe proaspete sau pentru mărirea rezervei de forță mentală, nu cădeți în capcana, foarte comună, de altfel, a respirării ritmice artificiale. Nu comiteți eroarea de a încerca să numărați în câte secunde respirați, nu încercați să inspirați sau să expirați într-un interval mai lung ori mai scurt, nu încercați să faceți ca inspirația și expirația să aibă durate egale, nu rețineți aerul în piept un timp anume, nu numărați secunde dintre două respirații; nu faceți nimic de acest gen. Alungați-vă din minte toate aceste

standarde nenaturale și abandonați-vă în întregime senzației senine, liniștite de alinare și recuperare a forțelor pe care natura o va revărsa asupra dumneavoastră, dacă veți crea condițiile cele mai potrivite pentru manifestarea puterii ei. Nu încercați nimic artificial: aveți încredere că natura va îndrepta lucrurile în direcția cea bună și lăsați totul în mâinile ei.

Nu este cazul să vă preocupe în acest moment de câte ori pe zi trebuie să practicați acest exercițiu pentru a acumula magnetism fizic și pentru a absorbi forță mentală. Asupra acestui aspect ne vom opri într-unul din capitolele următoare, în legătură cu procesul de distribuție a forței mentale care îl însoțește. Tot ce trebuie să vă intereseze acum este să învățați cum să realizați acest ritm respirator și să îl exersați până când veți fi capabil să îl reproduceți după dorință, cu ușurință și naturalețe, fără efort sau încordare - instinctiv, de fapt. Până atunci, nu are rost să vă bateți capul cu stadiile următoare.

Și acum, câteva cuvinte despre aplicarea acestei etape. Nu exagerați - grăbiți-vă încet! Intrați într-un proces de evoluție și dezvoltare pe care nu trebuie să îl accelerați prea tare. Lăsați natura să facă astfel încât el să devină instinctiv și nu faceți greșeala de a rupe planta din rădăcini pentru a vedea dacă a mai crescut peste noapte. Va crește. Nu vă îndoiiți de acest lucru.

Veți ști când vă aflați pe drumul cel bun și veți fi conștient de progresul pe care îl faceți, prin apariția unei senzații accentuate de dinamism, vitalitate și energie.

Amintiți-vă, în fine, că secretul a tot ce se întâmplă este că ați descoperit modalitatea prin care natura ajută un sistem viu să se recupereze în momente de maximă necesitate și ați învățat apoi cum să aveți acces la aceste resurse de energie oricând doriți, prin aceasta sporind energia de care dispuneți mult peste nivelul obișnuit. Este exact ca și când ați fi descoperit o sticlă conținând elixirul energiei pe care mama natură îl utilizează pentru a vă revigora atunci când acest lucru este necesar; ați învățat, apoi, că puteți să beneficiați de acesta zilnic sau ori de câte ori simțiți nevoia. Ați devenit, astfel, apt să vă ridicați nivelul de energie și de vitalitate mult deasupra mediei. Comparația nu este exagerată, deoarece prin dezvăluirea acestui mister ați descoperit cu adevărat elixirul vitalității, dinamismului și energiei - desigur, dacă îl întrebuințați corect.

VII. DISTRIBUȚIA FORȚEI MENTALE

În capitolul anterior v-am oferit câteva indicații despre prima fază a forței mentale, cu referire la anumite tipuri de respirație ritmică. Voi trece acum mai departe, la instrucțiuni de ordin general, despre distribuția forței mentale absorbite în cadrul sistemului nervos și, în special, către marile „rezervoare” de forță mentală.

Procesul de distribuție a forței mentale urmează în mod firesc, după cel de absorbție, acestea fiind două faze intercorelate ale unuia dintre procesele de recuperare întâlnite în natură. Așa cum procesul recuperator al respirării ritmice este modalitatea prin care natura furnizează sistemului viu o cantitate proaspătă de forță mentală pentru a o înlocui pe cea uzată în timpul unui efort precedent deosebit de intens - mental, emoțional sau fizic - la fel este și procesul absorbției forței mentale - o altă metodă (sau o metodă geamănă) prin care natura distribuie forța mentală absorbită în toate regiunile corpului, fortificând, vitalizând și stimulând fiecare părticică a sa și, în același timp, concentrând în mari „rezervoare” ale sistemului nervos o cantitate mai mare de forță mentală decât e necesară, pentru viitoare ocazii în care va fi nevoie de ea.

Și din nou mă veți întreba: „Cum distribuie natura forța mentală absorbită - așa cum ați afirmat mai sus - și care este modalitatea prin care cei care studiază magnetismul personal pot distribui forța lor mentală absorbită sau magnetismul fizic?” Ca și în cazul întrebării anterioare, vă voi răspunde: „Studiați natura însăși și descoperiți singuri ce metodă folosește”. Să urmărim deci acest sfat.

Cercetând metoda prin care natura distribuie magnetismul fizic sau forța mentală, ce observăm că se întâmplă imediat după ce o persoană devine epuizată în urma unui efort mental, emoțional sau fizic - în afară de instalarea ritmului respirator caracteristic? Răspuns: însoțind suspinul adânc ce precede instalarea ritmului respirator și, de asemenea, imediat după acesta, apare o tendință de „întindere” a mușchilor corpului. Acest fenomen mai poate fi constatat și atunci când ne trezim dimineața, cu un căscat, urmat instinctiv de

întinderea trupului. Simțim nevoia să ne întindem și după ce am consumat forță mentală citind, ascultând, învățând etc. - de fapt, după orice acțiune care a reclamat o atenție concentrată din partea noastră. Aceasta este succesiunea: căscatul, suspinul adânc, respirarea cu măsură și, în final, întinderea mușchilor.

Vă rog să nu expediați această problemă cu o mică ironie sau cu un zâmbet amuzat, pentru că această întindere a mușchilor este unul din serviciile cele mai importante pe care ni le face natura. Este modalitatea preferată a naturii de distribuire către toate părțile corpului a forței mentale absorbite de către sistem; astfel, natura transmite un curent vitalizant și revigorant spre zonele în care acesta este necesar. Acest fenomen ascunde și alte lucruri, dacă o să-l luăm în serios: studiați semnificația acestui proces natural și aplicați-l apoi, cu inteligență, în strădania noastră de dezvoltare a magnetismului fizic. Vom afla, astfel, un important secret al naturii, de care nu ne vom despărți cu ușurință odată ce îl vom aplica și valorifica.

În primul rând, această „întindere” reprezintă mult mai mult decât o manifestare a indolenței, apatiei sau oboselii. Este un gest instinctiv pentru noi apărut ca rezultat al recunoașterii de către natură a faptului că simțim nevoia unei rezerve proaspete de forță mentală și al „grabei” sale de a furniza această energie. Nu confundați, din greșeală, cauza cu efectul în această situație.

În cazul unei „întinderi” complete, veți observa existența unei duble mișcări:

(1) o extensie;

(2) o tensionare sau contractare a mușchilor în direcția revenirii la poziția inițială a membrelor sau a părților trupului care au fost întinse.

Fiiți atenți, însă: ambele tipuri de mișcare constituie forme de „tensionare” sau contractare a mușchilor. Mișcările musculare de extensie rezultă din acțiunea de tensionare sau de contractare a mușchilor opuși. Unii dintre mușchii cei mai importanți ai corpului sunt așezați în grupuri opuse; în timp ce unii folosesc la a depărta membre sau părți ale trupului de corp, ceilalți le apropie. Vă puteți baza întotdeauna pe existența acestor grupuri de mușchi oponenți. Atunci când, prin întindere, mai întâi extindeți și, ulterior, retrageți membrele, îmbinați tensiunile ambelor grupe de mușchi ce acționează în tandem. În ce scop, vă întreb? Să vedem!

Intenția pe care pare să o aibă natura atunci când tensionează mușchi opuși, ca în exemplul de mai sus, pare să fie cea de a „extrage” ceva din aceștia. Exact asta și este: extragerea a ceva anume. A ce? A forței mentale sau a magnetismului fizic uzate, degradate și epuizate. De ce? În ce scop? Pentru ca o nouă rezervă, proaspătă, plină de vitalitate, puternică, de forță mentală sau magnetism fizic să poată intra ca să o înlocuiască pe cea veche.

Este la fel de adevărat și în cazul epuizării nervoase, emoționale sau musculare, întrucât celulele nervoase, nervii înșiși - dar și mușchii - sunt energizați și revigorați de aceeași formă de energie, provenind de la aceeași sursă. Mai mult decât atât, rezerva proaspătă de forță mentală care pătrunde în mușchii și celulele corpului din marile „rezervoare” ale sistemului nervos le lasă pe acestea mai mult sau mai puțin secătuite și le face să aibă nevoie de o cantitate de energie suplimentară, proaspătă și corespunzătoare calitativ, din sursa universală. Pe scurt, procesul de întindere pune în mișcare întreaga mașinărie de distribuție a forței mentale și are drept rezultat faptul că întreg mecanismul nervos primește un nou impuls.

Acesta este secretul metodei adeptului magnetismului personal de distribuire a unei cantități suplimentare proaspete de magnetism fizic sau de forță mentală către toate componentele sistemului, după dorință, transformându-se, astfel, într-un adevărat dinam de magnetism fizic - dacă asta își propune.

Vă asigur, însă, că această metodă descrisă în beneficiul cititorului înseamnă mai mult decât simpla „întindere”. Întinderea obișnuită nu este decât o formă elementară de distribuție a forței mentale. Vă voi atrage atenția, în cele ce urmează, asupra unei extinderi, a unei îmbunătățiri a acestei metode elementare. Ați auzit, probabil, despre acea formă de exerciții fizice cunoscute în general sub denumirea de „exerciții de încordare”. În acel set de exerciții se află ascunsă esența unui sistem mult mai eficient. Setul de exerciții de încordare este predat în scopul exersării mușchilor - atât și nimic mai mult. S-a constatat că are efecte foarte bune, că dezvoltă mușchii în mod strălucit și că de el beneficiază întregul corp. De ce? „Oh, sunt doar simple exerciții”, vă va răspunde practicantul acestora. Noi știm, însă, mai mult decât el fiindcă, în timp ce ne dăm seama de beneficiul adus de acest tip de exerciții fizice în sine, înțelegem și modul în care o succesiune atât de bine elaborată de exerciții trebuie să aibă ca efect o energizare puternică a întregului sistem - prin distribuția forței mentale - și, pe cale de consecință, să aducă cu sine absorbția unei cantități suplimentare, proaspete, de forță mentală de către centrul important al sistemului nervos care o înmagazinează. Nu-i așa?

Avem până acum un avantaj de trei puncte decisive față de școala „exercițiilor de încordare”, după cum urmează:

(1) noi precedăm exercițiile de întindere de exerciții de respirație ritmică, aducând, astfel, în „rezervoarele” noastre o cantitate suplimentară, proaspătă, de magnetism sau de forță mentală;

(2) începem exercițiile fără grabă, aproape „leneș”, în concepția noastră „întinderea” fiind o noțiune opusă celei de exerciții energice de încordare - această din urmă metodă fiind utilizată în școala „exercițiilor de

încordare”;

(3) Înțelegem adevărata cauză a încordării și, din acest motiv, putem să o aplicăm în mod inteligent, în loc să băjbăim la nimereală.

Adăugarea respirației ritmice aduce, desigur, un nou și proaspăt impuls acțiunii de distribuire a forței mentale; aceasta din urmă, de altfel, nici nu ar putea fi îndeplinită cu succes în lipsa primei. Dar acest lucru este aproape în întregime trecut cu vederea de practicantul exercițiilor de încordare obișnuite, cu excepția cazului în care acesta, obosit de exercițiile energice, devine nevoit să respire ritmic; în consecință, el obține astfel cel puțin câteva din beneficiile acestei metode de respirație. Din momentul în care practicantul obișnuit al exercițiilor de încordare află motivul respirării noastre ritmice, poate atinge performanțe până atunci imposibile pentru el. Cu această ocazie, el are revelația unui alt gen de exerciții.

Cei ce studiază împreună cu mine magnetismul personal execută exercițiile de distribuire a forței mentale sau a magnetismului fizic într-o manieră cu totul diferită de cea a practicantului obișnuit al sistemului de exerciții de încordare. Acesta din urmă este adus într-o stare de epuizare marcată, în ideea că își va dezvolta mai bine mușchii în urma unor astfel de exerciții executate cu vigoare. Ca urmare, mulți dintre acești practicanți pierd la fel de mult pe cât câștigă în dezvoltare musculară. Cititorii mei, însă, urmăresc orice altceva în afara unui ritm îndrăcit de exersare a încordărilor; în loc să execute mișcări viguroase, ei lucrează încet, calm și aproape „leneș”, pentru a încorda diverse grupe de mușchi, întinzându-se și contractându-se rând pe rând. Ei au tot timpul ca exemplu procesul natural al „întinderii” și își modelează mișcările în totalitate după acest model. Ca o consecință firească a acestui fapt, nu apare nici un fenomen vizibil de epuizare, de istovire a forței mentale sau a țesuturilor musculare; dimpotrivă, se manifestă un aflux continuu și o distribuție a magnetismului dinspre centri către diverse părți ale corpului, ceea ce are drept urmare o creștere sensibilă în dinamism, vitalitate și energie. Diferența poate fi deplin înțeleasă numai atunci când sunt practicate exercițiile pe care le-am propus.

În fine, se poate constata că obține un efect mult mai mare cel care practică orice gen de exerciții fizice - se înțelege - în cunoștință de cauză atât a lui „de ce”, cât și a lui „cum”, a teoriei, cât și a practicii. Atunci când cineva știe ce este pe cale să realizeze, ce dorește și ce se așteaptă să obțină, atunci acel cineva a câștigat o jumătate din bătălie. Fără aceste cunoștințe risipește doar energie și efort, face ceea ce ar fi mai bine să lase nefăcut și lasă nefăcut ceea ce ar trebui să facă. Este foarte adevărată în acest caz - ca și în altele - maxima: „cunoașterea înseamnă putere”.

Este oarecum amuzant, dar și trist, să observi cum acești fani ai

„exercițiilor de încordare” se epuizează prin mișcări excesiv de energice, în același timp pierzând nouă zecimi din beneficiile câștigate de cei care practică exercițiile de întindere „leneșă”, însoțite de respirație ritmică, pe care și le însușesc cei care învață cu mine.

VIII. EXERCIȚII PENTRU FORȚA MENTALĂ

Vă voi indica acum câteva tipuri de exerciții menite să genereze forță mentală sau magnetism fizic, atât pentru etapele de absorbție, cât și pentru cele de distribuție, în acord cu principiile generale stabilite în capitolele anterioare.

Absorbția

Exercițiile însele sunt destinate să ofere o nestingherită și completă distribuție a forței mentale sau a magnetismului fizic, dar cititorul trebuie să țină întotdeauna cont de faptul că forța mentală trebuie întâi absorbită, înainte de a putea fi distribuită. Absorbția, desigur, se realizează prin intermediul ritmului respirator, după indicațiile pe care vi le-am oferit deja.

IMPORTANT:

Amintiți-vă că fiecare succesiune de exerciții de distribuire trebuie precedată și urmată de practicarea, timp de câteva minute, a respirației ritmice. La fel de utilă și benefică este includerea între exerciții, la anumite intervale de timp, a unor scurte perioade de inspirații ritmice. În curând, veți simți singuri nevoia acestora din instinct. După ce vă veți fi obișnuit și veți fi câștigat ușurință în practicarea acestor exerciții de distribuție, veți observa că ați devenit foarte sensibil la influxul de forță mentală care are loc în timpul exercițiilor de respirație ritmică și, în scurt timp, senzațiile dumneavoastră vă vor informa asupra momentului precis în care aveți nevoie să absorbiți mai multă forță mentală în timpul efectuării exercițiului.

Voi folosi acest moment al expunerii pentru a aminti cititorului că una dintre caracteristicile principale ale exercițiilor mele de forță mentală este aceea că îi lipsește cu desăvârșire artificialitatea fiind, în schimb, caracterizată de „naturalețe”. Eu nu predau tehnici inflexibile de respirație - care să fie practicate la un anumit interval de timp sau atâtea minute în șir. Vă împărtășesc principiile de bază ale acestei metode - „de ce” și „cum” - după care îl îndemn pe cititor să se ghideze în totalitate după propriile instincte, în

ceea ce privește durata și frecvența exercițiilor.

La scurt timp, cititorului îi va intra în reflex această tehnică, la fel cum simte nevoia să mănânce sau să bea; în acel moment, va ști exact când are nevoie să practice generarea forței mentale și cât timp trebuie să execute aceste exerciții.

Nu uitați niciodată îndemnul: „Fiți naturali!” și nu veți avea cum să comiteți erori. Nu prelungiți niciodată inutil exercițiile și nu vă siliți să le executați atunci când nu aveți tragere de inimă. Evitați orice introduce un element de artificialitate în acest proces. Uneori, poate, trece mult timp până să simțiți nevoia să practicați aceste exerciții, alteori este posibil să doriți să o faceți foarte frecvent - în fiecare din aceste cazuri, urmați-vă instinctul. În mod asemănător, puteți simți necesitatea să efectuați doar pentru o clipă exerciții de respirație - ca și cum ați lua o înghițitură de apă; alteori organismul vă va cere un interval mai lung de exersare - ca atunci când sunteți foarte însetați și beți multă apă; din nou, urmați-vă instinctul de fiecare dată.

Exerciții de întindere

Voi începe prin a vă atrage atenția asupra unui tip de exercițiu care, deși constă dintr-o simplă și inteligentă „întindere”, se dovedește a fi foarte benefic. Există multe variante ale acestui exercițiu. Vă voi împărtăși câteva forme de bază, de la care dumneavoastră veți putea să extrapolați și să inventați diverse combinații și variațiuni pe aceeași temă.

I. Stând întinși pe spate, ridicați mâinile cât puteți de mult deasupra capului și întindeți-le, ușor dar insistent, până la amplitudinea maximă. Apoi, retrageți-le ușor pe lângă corp. Repetați de câteva ori.

II. Întindeți mâinile lateral - depărtându-le și apoi apropiindu-le de corp - de câteva ori.

III. Întindeți picioarele în modul descris mai sus - de câteva ori.

IV. Întindeți gâtul - de câteva ori.

V. Întindeți mâna, apoi degetele, prin mișcarea mâinilor din încheietură înainte și înapoi, încleștând și descleștând pumnul, apoi pliind și întinzând degetele.

VI. Întindeți labele și degetele picioarelor în același mod în care ați procedat cu mâinile și degetele mâinilor.

VII. Întoarceți-vă, stați pe burtă cu fața lipită de o pernă sau de podea și repetați exercițiile I-VI, din această poziție. Aceasta va pune în mișcare anumite grupe de mușchi care nu au fost întrebuințați anterior.

VIII. Ridicați-vă și stați în picioare, cu membrele inferioare depărtate unul de celălalt, la o oarecare distanță, cu mâinile întinse în sus și în lateral. Corpul dumneavoastră trebuie să capete forma aproximativă a literei X. Apoi,

ridicați-vă pe vârfuri și aplecați-vă în față, ca și când ați încerca să atingeți podeaua cu mâinile.

Repețați de câteva ori.

Veți fi surprinși de senzația de liniște și de refacere a forțelor pe care o veți încerca, rezultat al practicării acestor exerciții simple de întindere. Oricât de puțin complicate ar fi, ele au un efect semnificativ. Nu trebuie să scăpați din vedere faptul că, atunci când tensionați acei mușchi în procesul întinderii și apoi al contractării membrelor, eliminați, de fapt, vechiul magnetism, epuizat, uzat și absorbiți în locul său o cantitate nouă, proaspătă, de dinamism, vitalitate și energie din „rezervoarele” importante ale sistemului nervos.

Deveniți asemenea unui burete care, pentru a absorbi în toată masa lui o cantitate proaspătă de apă, trebuie mai întâi stors bine. Procesul de absorbire și distribuire a forței mentale este, într-adevăr, foarte asemănător cu cel de stoarcere și înmuiere a buretelui. Următoarele „exerciții de încordare” constituie, de fapt, o extensie a exercițiilor de întindere, mai elaborate și mai complexe, dar care sunt expresia aceluiași principiu. Sunt utile pentru energizarea diferitelor părți ale corpului care nu sunt vitalizate în mod activ numai prin intermediul simplelor exerciții de întindere.

Umeri și piept

Stați în picioare, cu picioarele lipite și mâinile atârând pe lângă corp. Trageți umerii în față cât de mult vă permit aceștia. Mențineți această poziție un moment, după care trageți încet, cât de mult puteți, umerii în spate. Astfel, veți energiza umerii și pieptul.

Pieptul mai poate fi energizat printr-o serie de respirații adânci, care vă vor umple plămânii cu aer și, astfel, vor face pieptul să-și mărească volumul. Umerii mai pot fi energizați prin ridicarea lor în sus (ca atunci când spuneți „nu știu”, dând din umeri), lăsându-i apoi să revină la poziția inițială.

Brațe, încheieturi și mâini

Orice exercițiu simplu care va relaxa și apoi va contracta mușchii brațelor vă va energiza brațele. Răsucirea lor - întâi într-o direcție, apoi în cea opusă - va avea același efect de energizare. Răsucind încheietura mâinii și mișcând mâinile lejer în spate și în față din încheietură, veți energiza câțiva mușchi și nervi foarte importanți din această parte a corpului.

Încleștarea și descleștarea mâinilor vor energiza mâinile și degetele. Întinderea degetelor în formă de evantai, apoi lipirea lor unul de celălalt vor energiza în totalitate degetele.

Membre inferioare și degetele de la picioare

În cazul acestora, urmați linia generală a exercițiilor pentru brațe și mâini menționate anterior. Poziția „ghemuit” energizează coapsele. Ridicarea degetelor de la picioare și revenirea lor în poziția inițială energizează gambelor. Alergarea pe loc are ca efect energizarea generală a membrilor inferioare.

Gâtul

Întindeți gâtul înainte, cât de mult vă permite acesta, împingeți-l după aceea înapoi până la maxim; întindeți gâtul lateral - la dreapta și la stânga - cât mai mult; răsușiți-l spre dreapta, apoi spre stânga - cât de mult vă permite. Aceste exerciții energizează foarte bine gâtul și nervii importanți care îl străbat.

Răsucirea și îndoirea

Tot ce înseamnă exercițiu de „răsucire” a diferitelor părți ale trupului le energizează foarte bine. Similar, exercițiile de „îndoire” sunt, și ele, la fel de bune.

Nu numai membrele - inferioare și superioare - pot fi răsucite ușor și eficient, întregul trunchi poate fi răsucit cu ușurință. Stați în picioare, cu picioarele la o distanță de cca. 20-25 cm, cu vârfurile degetelor îndreptate spre exterior iar brațele atârând lejer de-a lungul trupului. Răsușiți ușor corpul, cât de mult puteți, spre dreapta, gâtul, trunchiul și coapsele urmărind mișcarea corpului. Răsușiți, apoi, corpul spre stânga, în același mod. Repetați de câteva ori. Îndoirea trupului spre dreapta, apoi spre stânga, înainte, și înapoi constituie, de asemenea, un bun exercițiu de energizare.

Exercițiile anterioare ar putea constitui subiectul unei cărți în sine, dar la ce ar folosi acest lucru? V-am oferit, în câteva cuvinte, elementele principale ale acestor exerciții, pe care dumneavoastră le puteți dezvolta. De fapt, aș putea să concentrez principiile generale ale acestor exerciții în numai trei cuvinte: ÎNTINDERE, RĂSUCIRE și ÎNDOIRE. Gândiți-vă la ele și veți vedea că, dacă le veți aplica în orice mod posibil asupra diverselor părți ale propriului trup, veți avea oricând la dispoziție un sistem complet de exerciții de întindere, fără a fi nevoie să achiziționați manuale costisitoare despre acest subiect. Nu uitați nici că în oricare - și în toate - seturile de așa-numite „exerciții de încordare” veți găsi cele mai bune principii de distribuție a forței mentale. Și, mai ales, nu scăpați din vedere includerea respirației ritmice, conform sugestiilor date anterior. Treceți acum la treabă și exersați-vă imaginația în descoperirea a noi variațiuni și combinații de „întindere, răsucire și îndoire”. Acest lucru vă va energiza și mintea, în aceeași măsură ca și trupul.

Energizarea plexului solar

Plexul solar este situat exact în spatele cavității stomacului. Poate fi energizat prin încordarea mușchilor abdominali. Poate fi puțin mai dificil la început dar, cu puțină practică, veți reuși să o faceți foarte bine. Încordați și relaxați mușchii abdominali de câteva ori, la fiecare exercițiu.

Plexul sacral

Plexul sacral este un alt plex important sau centru principal al forței mentale. Este localizat în fața regiunii inferioare a coloanei vertebrale - în regiunea coapselor. Poate fi energizat prin întinderi, îndoiri și răsuciri specifice acelei regiuni a corpului. O energizare suplimentară a acestor două plexuri, în cazul unei vitalități scăzute sau al unei slăbiciuni generale, se poate dovedi foarte oportună și benefică, întrucât acestea influențează direct mari regiuni ale corpului și organe importante.

IX. PROIECȚIA FORȚEI MENTALE

Am afirmat, la începutul capitolului IV, că faza fizică a magnetismului personal depinde de două manifestări sincronizate ale forței mentale, și anume:

(1) generarea forței mentale;

(2) proiecția conștientă, prin acțiunea voluntară a individului a acestui surplus de forță mentală în atmosfera personală și, în anumite condiții, chiar la distanțe mai mari.

Ați învățat despre faza generării de forță mentală; să ne oprim acum asupra celei de-a doua faze - cea a proiecției forței mentale.

Dintre toate capacitățile mentale ale individului, voința este cea mai puternică și, în același, timp, cea mai puțin înțeleasă. Este dificilă până și definirea voinței. Pentru scopul pe care ni-l propunem, însă, este suficient să știm că ea este acea forță mentală care îi permite omului să facă anumite lucruri. Prin intermediul voinței, omul nu numai că este capabil să execute acțiunile obișnuite ale vieții cotidiene, dar are și posibilitatea de a săvârși lucruri extraordinare, atunci când învață cum să o facă.

Vechii ocultiști realizau pe deplin forța covârșitoare a voinței umane, iar învățăturile lor ne transmit câteva informații foarte valoroase în legătură cu acest subiect. Una dintre acestea stipulează că, prin utilizarea propriei voințe, omul poate nu numai să proiecteze în exterior unde-gând din propria minte, ci și să-și proiecteze în mod conștient magnetismul personal sau energia vitală în același mod. Descoperirile făcute de cei mai avansați adepți care studiază aceste fenomene în timpurile noastre confirmă spusele vechilor scrieri oculte în această privință. Sistemul pe care vi-l expun aici este, așadar, bazat nu numai pe cele mai noi descoperiri ale științei moderne, ci și pe învățăturile vechi cât lumea ale vechilor maeștri ocultiști. Adevărul nu aparține unui anumit timp sau spațiu - el este universal.

Omul obișnuit își proiectează magnetismul fizic sau forța mentală în atmosfera - sau aura - sa personală, mai mult sau mai puțin conștient de această acțiune, la fel cum merge sau respiră, de exemplu. Așa s-a obișnuit și

nu se mai gândește la acest lucru - de fapt, este de obicei inconștient că acest fenomen se produce și ignoră procesul în sine. Deosebirile dintre indivizi în materie de magnetism fizic proiectat sau radiat sunt determinate numai de intensitatea forței mentale generate, în absența oricărei aptitudini speciale de proiecție a ei.

Există, însă, și o a doua categorie de persoane. Acestea, cu toate că nu sunt complet informate asupra capacității lor de proiecție a magnetismului personal, prin utilizarea frecventă a voinței, în sensul influențării altora, dirijează spre exterior - cu putere și fără să fie conștiente de acest lucru - unde de forță mentală. Astfel, atmosfera lor personală devine foarte bine încărcată de forță mentală, iar cei care vin în contact cu aceste persoane le pot simți influența. Din această categorie fac parte oamenii foarte activi, energici, siguri pe ei în mersul vieții, care, de cele mai multe ori, îi îndrumă pe alții, în loc să aibă nevoie de îndrumare, care comandă în loc să accepte să li se comande. Aceștia radiază, în general, suficient magnetism fizic încât acesta să fie resimțit de celelalte persoane care intră în contact cu ei și sunt caracterizați drept „oameni puternici”. Nici ei, însă, nu sunt depozitarii celui mai mult magnetism fizic.

A treia categorie de persoane este compusă din indivizi care știu, mai mult sau mai puțin, că magnetismul fizic poate fi proiectat în afara limitelor propriului creier sau trup și care au fost inițiați în oarecare măsură în arta proiecției sale cu ajutorul voinței. Aceștia se clasifică, începând cu cei care au întrezărit măcar o sclipire de adevăr, și se ajunge, gradat, la nivele superioare - la cei care pot fi considerați drept maștri ai acestei arte. Ultimii sunt cei a căror forță este imediat simțită și recunoscută și care îi influențează puternic pe cei care intră în contact cu ei.

Proiecția magnetismului fizic prin puterea voinței este, într-un fel, un procedeu foarte simplu, alcătuit din două procese și anume:

(1) încrederea în sau conștientizarea capacității de proiecție a forței mentale în acest mod;

(2) voința sau comanda propriu-zisă dată forței mentale ca aceasta să se proiecteze.

La început, poate părea straniu să descoperiți că „încrederea” poate avea ceva de-a face cu acest subiect, dar cu puțină atenție, vom lămuri această regulă generală a psihologiei. Iată cum stau lucrurile: voința nu acționează niciodată într-o direcție pe care mintea o consideră imposibilă. Nimeni nu încearcă să atingă Luna cu mâna, pentru că rațiunea unui adult refuză să creadă că acest lucru este posibil. Un copil, însă, care crede că poate ajunge la Lună, își va utiliza voința pentru a mișca mâna în direcția astrului. Înțelegeți? Neîncrederea acționează ca o frână asupra voinței.

Dar, veți obiecta, încrederea copilului nu îl face să atingă Luna. Bineînțeles că nu, dar a fost suficientă pentru a-i pune voința în acțiune, astfel încât aceasta din urmă să imprime mâinii sale o mișcare. Încrederea nu aduce obligatoriu după sine realizarea dorinței, dar înlătură barierele impuse de neîncredere, cea din urmă împiedicând orice acțiune reușită prin intermediul voinței. Câte lucruri nu am putea înfăptui, dacă am putea doar să credem că ele sunt posibile! Neîncrederea, însă, acționează ca o frână, ca un obstacol în calea eforturilor depuse de voință.

Când cineva își dă seama că posedă această aptitudine, atunci acela, de cele mai multe ori, a câștigat pe jumătate bătălia cu ceea ce dorește să realizeze.

În cazul nostru, persoana din exemplul dat nu trebuie decât să aibă suficientă încredere pentru a încerca. Apoi, de fiecare dată când va încerca să facă ceva și va observa că obține un rezultat, sarcina va deveni mai lesne de executat data viitoare. În final, persoana în cauză realizează în întregime puterea voinței, după care totul devine ușor.

Cel de-al doilea proces - acțiunea de a vrea sau a comanda utilizând voința - înseamnă exact ceea ce și spun cuvintele. Cum puteți „cere” sau „comanda” ca magnetismul fizic să intre în atmosfera dumneavoastră personală și să o energizeze? Mă va asculta? - veți întreba. Sigur că da. Iar acțiunea de a cere sau a comanda este, pur și simplu, același efort pe care îl întrebuițați, instinctiv, atunci când îi cereți sau îi porunciți mâinii să se ridice. Ce anume face mâna să se ridice? Nu poate să se ridice singură și nici mușchii ei nu au această capacitate prin ei înșiși. Numai atunci când vreți ca mâna să se miște, lucrurile încep să se manifeste. Simpla acțiune de a voi trimite un curent de forță mentală nervilor, apoi mușchilor și, iată, mâna se ridică. Simplu, nu-i așa? Și totuși, este unul dintre cele mai extraordinare lucruri din lume; noi, însă, ne-am obișnuit într-atât cu acest fenomen, încât nu mai observăm miracolul din el.

Comanda voinței dată magnetismului fizic acționează în același mod ca și comanda dată mâinii de către voință. Chiar aici, în această afirmație, există ceva care merită reținut. Nu-i spuneți, pur și simplu, mâinii să se ridice. Încercați cu propria dumneavoastră mână, roștiți: „Ridică-te”, fără a voi propriu-zis ca ea să execute această comandă: nu se va întâmpla nimic. Numai atunci când comanda este însoțită de misterioasa forță a voinței, apare și mișcarea.

Nu pot să vă învăț cum să vă mișcați mâna prin voință; tot ce pot să spun este că trebuie să vreți ca ea să se ridice și acum veți înțelege exact ce doresc să spun. Ei bine, atunci, doriți ca magnetismul fizic să pătrundă în atmosfera dumneavoastră personală, în același mod în care ați vrut ca mâna să

se ridice, și aceasta se va și întâmpla.

Dar, veți spune din nou, poți vedea mâna mișcându-se și, astfel, afli dacă ordinul a fost sau nu îndeplinit; fluxul de magnetism fizic, însă, nu este vizibil. Desigur, dar puteți simți fluxul magnetic și, astfel, puteți fi siguri că el acționează.

Fluxul de magnetism fizic devine curând perfect sesizabil și persoana care îl utilizează devine la fel de sigură de radierea lui, ca de căldura ce se simte într-o zi dogorătoare. Este unul dintre acele fenomene care nu pot fi explicate, dar care sunt repede înțelese de cei care le experimentează.

Încercați și veți deveni curând conștient de aflusul forței mentale dinspre dumneavoastră spre regiunea atmosferei personale sau a auri, la o distanță de câțiva centimetri în jurul propriului corp. Veți deveni conștient de efectul magnetismului dumneavoastră fizic asupra altora. Veți putea percepe manifestarea și reacția altora la puternica influențare magnetică pe care o veți exercita asupra lor. În mod inconștient, ei vă vor semnala că simt forța prezenței dumneavoastră și că vă recunosc puterea. Unii cunoscuți vor avea o mimică nedumerită, căci vor deveni vag conștienți că ceva s-a schimbat în dumneavoastră, fără însă să-și poată explica foarte clar această modificare. În acest caz, vă sfătuiesc să nu faceți eroarea de a le explica, fiindcă este posibil să atrageți critici și comentarii răutăcioase. Se mai poate întâmpla ca anumite persoane să adopte o atitudine defensivă față de dumneavoastră sau, uneori, chiar ofensivă, în ideea de a se apăra.

Veți mai observa efectul vindecător și fortifiant al magnetismului dumneavoastră asupra persoanelor mai sensibile sau bolnave care intră în contact cu dumneavoastră. Aceste persoane se vor simți întemate în prezența dumneavoastră și le va plăcea să se îndepărteze. Este posibil să întâmpinați oarecare dificultate în evitarea ca acestea să se atașeze de dumneavoastră, iar unele vor încerca să trăiască alimentându-se din magnetismul dumneavoastră. Când veți fi învățat, însă, arta utilizării forței minții sau magnetismul mental, veți fi capabil să vă degajați de acest gen de persoane, atunci când este cazul. Între timp, însă, veți putea face mult bine aplicându-le tratamente magnetice, fie prin direcționarea conștientă a curentului magnetic înspre ele - prin utilizarea voinței -, fie cu ajutorul mâinii. Magnetismul va goni fără opreliște din mâinile dumneavoastră și va întema persoanele slăbite, va avea tendința să aline durerile etc. Puțină experiență vă va transforma într-un adevărat „vindecător magnetic”, dacă asta veți dori.

În materie de străngeri de mână, veți constata fenomene și mai neobișnuite. Persoanele care vă vor strânge mâna vor avea senzația că ceva ciudat și puternic ce emană de la dumneavoastră, deoarece magnetismul dumneavoastră se va îndrepta spre ele și le va străbate trupul, uneori cu

intensitate mare, alteori - de cele mai multe ori - ca un curent abia simțit.

Vă veți putea proiecta magnetismul fizic într-un curent direct, la o distanță destul de mare de corp, printr-un simplu efort de voință, îndată ce veți fi învățat, prin încercări repetate, micile secrete ale acestei practici.

Nu voi aborda aici utilizarea magnetismului fizic legat de curenții gândului, pentru că acest subiect va fi studiat în capitolele următoare. Dar nu aștepti să ajungem acolo ca să exersați - începeți să lucrați cu magnetismul fizic chiar acum, astfel încât să îl stăpâniți bine când vom trece la o etapă superioară, referitoare la curenții gândului. Parcurgeți, cu fermitate, toate treptele scării - în acest mod nu veți aluneca, în timp ce urcați mai sus. Înțelegeți ce vreau să spun?

X. RADIAȚIA MENTALĂ

Lăsând deoparte, pentru moment, faza magnetismului fizic sau forței mentale și dezbătând faza magnetismului mental sau a forței gândului, să aruncăm mai întâi o privire generală asupra descoperirilor științifice cele mai avansate asupra fenomenelor radiației mentale.

Ar fi bine pentru dumneavoastră dacă ați fi pe deplin convinși de realitatea acestui fenomen, înainte de a încerca să vă serviți de forța sa, nu numai pentru a face dovadă de consecvență și onestitate, ci și pentru a vă putea elibera de orice îndoială în privința acestui subiect. Efectul unei astfel de îndoieli ar putea constitui un obstacol sau o frână în fața voinței, așa cum am argumentat în capitolul precedent.

Să ne oprim acum asupra celor scrise de unul dintre cei mai marcanți oameni de știință, profesorul Ochorowicz, care a produs o efervescență de minunăție, în Paris, prin demonstrațiile sale de psihologie aplicată, fotografie mentală și altele asemenea. Domnia sa afirmă: <<Fiecare ființă vie reprezintă un centru dinamic. Acesta tinde întotdeauna să propage forma de mișcare care îi este caracteristică. Mișcarea propagată suferă transformări în funcție de mediul pe care îl traversează. Mișcarea are întotdeauna tendința să se autopropage. Prin urmare, atunci când observăm un lucru de orice natură - mecanic, electric, nervos sau psihic - dispărând fără vreun efect vizibil, atunci se petrece unul din două fenomene: o transmisie sau o transformare. Unde ia sfârșit prima și unde începe cea de-a doua? Într-un mediu omogen se manifestă numai transmisia. Într-un mediu eterogen apare transformarea. De exemplu: faceți să treacă un curent electric printr-o sârmă groasă. Curentul trece, dar nu se manifestă nici un alt fenomen. Tăiați însă acea sârmă groasă și conectați-i capetele la o sârmă subțire: aceasta se va încălzi. Deci o parte din curent se transformă în căldură. Faceți ca un curent de intensitate mare să treacă printr-o sârmă și mai rezistentă sau printr-un electrod foarte subțire, iar acesta din urmă va emite lumină. O parte din curent deci se transformă în căldură și lumină. Acea lumină se propagă în toate direcțiile, întâi în formă vizibilă - ca undă luminoasă - apoi în formă invizibilă - căldură și curent

electric. Plasati un magnet în apropiere. Dacă acesta are o forță magnetică mai slabă și este mobil, cum ar fi un ac magnetic, de exemplu, fascicolul luminos îl va face să devieze din punctul de echilibru. Dacă este mai puternic și imobil, va devia el, în schimb, fascicolul luminos. Și toate acestea au loc de la distanță, în lipsa oricărui contact și fără conductori speciali. Un proces care este totodată chimic, fizic și psihic are loc în creier. O acțiune complexă a acestui organ suveran se propagă prin materia cenușie, la fel ca valurile în apă. Privind fenomenul din perspectivă fiziologică, o idee nu este altceva decât o vibrație - o vibrație care se propagă - și care, totuși, nu trece de mediul în care se poate manifesta sub acea formă. Va continua să se propage, atâta timp cât alte vibrații îi vor permite. Se propagă pe o întindere mai mare, dacă este de natură emotivă, ca să folosim o denumire subiectivă; totuși, nu poate depăși mediul ei de propagare, dacă nu se transformă. Este, însă, la fel de valabil principiul după care, ca orice forță, această vibrație nu poate fi izolată - ea se transfigurează. Gândul rămâne „acasă”, la fel cum reacția chimică dintr-o baterie rămâne în ea și este reprezentat prin dublura sa dinamică ce se numește - în cazul bateriei - curent, iar în cazul creierului - nu știu cum se numește, dar oricare i-ar fi denumirea, reprezintă dublura dinamică a gândului. Eu am ales termenul de „dublură dinamică”. Fenomenele sunt, însă, mult mai complexe: universul nu este nici inert, nici vid. O forță care este transmisă intersectează alte forțe și, dacă este transformată treptat, câte puțin, de obicei se limitează la a aduce modificări altei forțe pe seama celei din urmă, fără a suferi transformări perceptibile prin acest proces. Acesta este și cazul particular al forțelor stabile, concentrate, bine susținute de mediul în care se manifestă. Este vorba de echilibru fiziologic, forță mentală, forță psihică, idei, emoții și predispoziții. Toate acestea transformă mediul înconjurător fără să dispară ele însele. Se modifică și ele, în mod imperceptibil, iar dacă persoana de alături este deosebit de permeabilă, ele câștigă în inductivitate>>>.

O serie de alți eminente oameni de știință au afirmat că creierul are o structură asemănătoare cu o baterie sau cu un grup de baterii electrice sau magnetice. Îl citez pe profesorul Bain: „Structura substanței nervoase și experimentele conduse asupra nervilor și centrilor nervoși au demonstrat că anumite particularități aparțin, fără nici un dubiu, forței exercitate de creier. Aceasta este de natură electrică și se comportă ca un curent; adică un impuls generat într-o zonă a creierului se transmite prin intermediul unei substanțe mediatore și este descărcat în altă zonă a creierului. Diferitele manifestări ale electricității și magnetismului ne-au familiarizat cu acest gen de acțiune”.

Profesorul Draper ne informează: „Am constatat că creierul mare este absolut analog ca și construcție oricărui alt arc nervos. Se compune din

filamente centripete și centrifuge, având în structura sa ganglioni de înregistrare. Dacă alte arcuri nervoase au o funcționare pur automată și nu pot da naștere la fenomene prin ele însele, ci numai prin influența unui agent extern - sistemul optic în absența influenței luminii, sistemul auditiv în absența sunetului - atunci creierul mare, fiind perfect asemănător lor ca structură elementară, presupune existența unui agent care acționează prin intermediul acestui organ”.

Dr. Haddock, în legătură cu teoria sa conform căreia gândul poate fi comunicat prin intermediul vibrațiilor „eterului”, afirmă următoarele: <<”Eterul” este acceptat de știință ca fiind o realitate și constituind un mediu pentru lumină, căldură, electricitate, magnetism etc. Sistemul nervos poate fi, cu siguranță, comparat cu o baterie electrică împreună cu cablurile de legătură aferente. Transmiterea gândurilor și a emoțiilor fără medierea simțurilor - în modul în care eram obișnuiți să percepem acest fenomen - este acum demonstrată”.

Obiectele neînsuflite exercită, acum ca și în trecut, „influențe stranii”. Ființele umane au, cu siguranță, în jurul lor o atmosferă personală. Reprezentarea acestui fenomen prin intermediul unui câmp psihic, comparabil cu un câmp magnetic sau electric, devine, prin urmare, dacă nu plauzibilă, cel puțin convenabilă. Din moment ce un astfel de câmp există în jurul soarelui, se poate presupune că un „câmp” asemănător înconjoară și fiecare ființă umană. „Deținem deja argumente solide pentru a afirma că trăim într-un mediu care transportă mișcările dintr-o parte în alta, de la soare spre noi și că aceste mișcări sunt de natură electro-magnetică. Prin urmare, toate transformările suferite de lumină și căldură, ca și fenomenele caracteristice vieții, sunt datorate energiei electrice care ajunge la noi prin intermediul vidului existent între noi și soare - un vid care este infiltrat cu eter, care, la rândul lui, este un mediu potrivit pentru transmiterea undelor electro-magnetice. Bazându-ne deci pe o teorie similară aplicată minții, creierului și corpului, putem găsi explicații pertinente multora dintre misterele vieții și, ceea ce este și mai important, putem deduce anumite sugestii utile pentru orientarea vieții în direcția atingerii intereselor noastre fundamentale>>.

Dr. Haddock mai citează aprobativ următoarele spuse ale dr. M.P. Hatfield, o autoritate în domeniu pe care eu, personal, nu îl cunosc: <<Structura tecilor care îmbracă nervii este atât de apropiată structurii celor mai bine concepute cabluri electrice, încât nu ne putem împiedica să ne gândim că ambele au fost menite să conducă ceva foarte asemănător. Știu că sunt persoane care susțin cu tărie că forța mentală nu înseamnă electricitate: este adevărat, în sensul că nu se poate compara o ființă umană cu o baterie electrică. Este, însă, la fel de incontestabil faptul că forța mentală se află în

strânsă legătură cu acel lucru minunat pe care, din necesitatea unei mai bune și mai clare înțelegeri a fenomenului, îl vom denumi electricitate>>.

Tot domnia-sa mai adaugă: <<Toate stările trupului și minții presupun un schimb molecular și chimic constant. De aici se poate presupune că creierul, cu milioanele lui de celule și neînchipuitele lui schimbări de substanță, poate fi privit ca un dispozitiv de transmisie-recepție. Creierul fiind un fel de baterie, iar nervii, conductori ai energiei inițial depozitate, iar acum eliberate în diverse părți ale corpului, printr-o acțiune similară modului în care se manifestă electricitatea și magnetismul, se poate presupune că - prin acțiunea „eterului” sau a unei materii și mai subtile - descărcările de energie nervoasă pot fi conduse în afara limitelor corporale. Dacă traseul nervos ar fi corespondentul cablurilor, acestui mediu subtil i-ar corespunde câmpul eteric, ce se presupune a interveni în telegrafia fără fir. Așa cum electricitatea se poate deplasa în lipsa unor cabluri conducătoare sau a altor suporturi vizibile, la fel și descărcările creierului pot fi transportate în lipsa mecanismului „bateriei”, adică a intervenției nervilor - cu excepția cazului în care ei constituie o parte componentă a bateriei. În general vorbind, aceste descărcări s-ar putea produce în două moduri: prin acțiune mentală directă sau prin intermediul stărilor mentale sau fizice - poate chiar printr-o combinație a acestora>>.

În citatele anterioare se face o constantă referire la vibrațiile din ”eterul” universal. Se susține că există loc suficient - pe scala vibrațiilor eterice - și pentru vibrațiile forței mentale, afirmație la care se vor referi și următoarele paragrafe, preluate de la alte autorități eminente în domeniu.

Profesorul Gray afirma: <<Este mult loc pentru speculații în ideea că există unde sonore pe care nici o ureche umană nu le poate percepe și unde luminoase pe care ochiul uman nu le poate sesiza. Intervalul vast, întunecos, mut, cuprins între 40 de mii și 400 de mii de miliarde de vibrații pe secundă, ca și registrul infinit ce se întinde începând cu 700.000.000.000.000 vibrații pe secundă, în care lumina încetează să se manifeste, în universul mișcării, permite existența acestor speculații>>.

Profesorul Williams susținea: <<Nu există nimic intermediar între undulațiile cele mai rapide sau tremurul care produce senzația de sunet și cele mai lente, care dau naștere senzației de căldură plăcută. Este un vid imens între ele, suficient de cuprinzător pentru a cuprinde un alt univers al mișcării, și anume tot ce se află între universul cunoscut nouă al sunetului și cel al căldurii și luminii. Nu avem nici un argument care să ne împiedice să afirmăm că materia este improprie unei astfel de manifestări intermediare sau că această activitate nu ar putea produce senzații intermediare, cu condiția să existe organe specializate care să le preia și să le facă perceptibile>>.

Un scriitor consemna de curând în „London Post”: <<Cunoașterea pe care o dobândim prin experimente ne reamintește ce mecanisme lamentabil de imperfecte sunt organismele noastre. Urechea umană poate să detecteze vibrațiile joase care vin spre noi cu o frecvență cuprinsă între 40 și 40 de mii pe secundă. Întreg spațiul din jurul nostru ar putea să freacă și să palpe de unde cu frecvențe diferite, iar simțurile noastre nu ne vor dezvălui nimic despre ele până când nu le vom putea determina să ajungă la noi cu frecvența de neconceput de 400 de mii de miliarde de vibrații pe secundă, când vom reacționa din nou la ele și le vom putea evalua ca senzație luminoasă>>.

Un alt scriitor, un psiholog american, preia relatarea din acel punct, după cum urmează: <<Primele indicii despre căldură apar atunci când vibrațiile ating frecvența de 35 de mii de miliarde pe secundă. Când vibrațiile ajung la 450 de mii de miliarde se manifestă spectrul cel mai jos perceptibil al luminii. Urmează apoi undele portocalii, galben auriu, galben pur, galben verzui, verde pur, verde albastrui, albastru deschis, albastru închis, indigo și, în final, violet - frecvența cea mai înaltă a luminii pe care ochiul uman o poate percepe și care apare atunci când vibrațiile ajung la frecvența de 750 de mii de miliarde pe secundă. Urmează, în continuare, razele ultra-violete, invizibile ochiului uman dar perceptibile în mediu chimic. În acest spectru al undelor ultraviolete sălășuiesc „razele X” și alte raze de spectru înalt. La fel și razele actinice care, deși invizibile pentru ochiul uman, dar înregistrate pe discuri fotografice - produc arsuri pe față, pustule pe nas și pot chiar provoca explozii violente substanțelor chimice expuse acțiunii lor, după cum pot acționa și asupra frunzelor plantelor verzi, producând transformarea chimică a acidului carbonic și a apei în zahăr și amidon. Aceste forme de „lumină neagră”, adică o lumină prea subtilă pentru a fi percepută de ochiul uman, nu sunt decât vagi indicii ale existenței unor vibrații mult mai înalte și mai fine - „cele mai subtile forțe ale naturii”>>.

Oh, da! Există suficient loc în registrul de forțe al naturii și pentru vibrațiile energiei mentale, a forței mentale și a magnetismului personal, care le conține pe amândouă. Sper că mărturiile științifice enunțate succint anterior au eliminat din partea dumneavoastră orice umbră de îndoială asupra acestui subiect.

XI. ATITUDINILE MENTALE

Într-unul din capitolele anterioare am afirmat că faza mentală a magnetismului personal constă din două manifestări sincronizate ale forței mentale, dintre care prima era „menținerea anumitor stări mentale până în momentul în care atmosfera mentală devine saturată cu vibrațiile acelei stări anume”. Să vedem în continuare care sunt acele „stări mentale anume” care se presupune că trebuie menținute.

În primul rând, aceste „stări mentale” nu sunt chiar orice gen de gânduri, ci mai degrabă atitudini mentale în legătură cu sine însuși și cu ceilalți. O atitudine mentală bine definită și menținută cu hotărâre, influențează tot ce îi este caracteristic individului respectiv: aparența, vocea, mersul, aspectul general, toate acestea reflectă starea sa mentală interioară. Mai mult decât atât, atmosfera sa mentală se încarcă atât de mult cu anumite vibrații, încât cei care vin în contact cu persoana pe care am luat-o drept exemplu pot efectiv să simtă starea sa mentală și să se armonizeze cu ea.

Cine nu își aduce aminte de Uriah Heep, „atât de modest și umil”, atitudine mentală manifestată de unii dintre cunoscuții noștri? Cine nu își amintește că a simțit pe propria piele atitudinea mentală alunecoasă și vicleană a altor persoane? Și cine, din nou, ar putea uita atitudinea mentală curajoasă și sigură pe sine a anumitor oameni de succes pe care i-am întâlnit în cercul nostru de afaceri? Fiecare categorie de persoane descrisă mai sus este înconjurată de o atmosferă mentală care ni se revelează imediat ce facem cunoștință cu ele.

Nu mai este nevoie să accentuez importanța creării în dumneavoastră înșivă a celei mai favorabile atmosfere personale. După cum am mai spus, atmosfera mentală este efectul direct al atitudinii mentale a persoanei și reflectă exact aceleași lucruri. Desigur că atitudinea mentală a unei persoane este alcătuită dintr-o mare varietate de credințe, păreri, moduri de a vedea lucrurile, idealuri etc. și este, prin natura ei, oarecum eterogenă. În cazul majorității oamenilor, atmosferei personale îi lipsesc forța și determinarea, din cauza absenței unei coloraturi mentale oarecare. În cazul indivizilor puternici,

reprezentativi, vom observa că aceștia manifestă întotdeauna o atitudine mentală puternică și imuabilă - un ideal puternic care le colorează toate gândurile, o ambiție de neclintit care dă tonul restului sau o determinare fermă care însufleștește întregul lor mental. Această vibrație puternică este adusă în atmosfera personală, influența sa este simțită de alte persoane, iar ele reacționează la ea.

În general, atitudinile mentale se pot clasifica în două categorii:

(1) pozitive;

(2) negative.

Este greu la început să observi nota caracteristică a fiecăreia dintre aceste două categorii de atitudine mentală, dar doresc să vă atrag atenția asupra afirmațiilor unui scriitor american care spune, în această privință, următoarele: „Tot ceea ce face ca cineva să devină mai puternic este pozitiv; tot ceea ce face ca cineva să devină mai slab este negativ”. Nu cred că pot inventa o definiție mai bună decât aceasta și vă sfătuiesc să v-o însușiți, comparând atitudinile dumneavoastră mentale cu acest standard.

Se înțelege de la sine că este bine să vă cultivați laturile pozitive și să le limitați pe cele negative în structura dumneavoastră mentală, astfel încât, la sfârșitul acestui proces, atitudinea mentală personală să fie „pozitivă” în loc de „negativă”, puternică în loc de slabă.

O observație interesantă legată de cultivarea atitudinii mentale este nu numai că o atitudine mentală ameliorată va tinde să influențeze persoanele care vin în contact cu dumneavoastră, dar și că va avea tendința să vă influențeze modul de gândire, astfel încât, treptat, veți deveni din ce în ce mai bine fixat în acea atitudine mentală.

Atitudinea mentală seamănă cu drojdia în sensul că, dacă introduceți fie și o fărâmă de ferment în minte, acesta va începe să acționeze și să se înmulțească până când, în final, va cuprinde întreaga minte. Atitudinea mentală tinde să se reproducă pe ea însăși. Acest principiu este valabil atât în privința gândurilor pe care doriți să le cultivați, cât și a celor indezirabile, dar - și țineți bine minte acest lucru - iată un fapt extrem de pozitiv și de încurajator: un gând pozitiv va avea tendința să distrugă un gând negativ. Vedeți, deci, că atura se află de partea dumneavoastră. Modalitatea cea mai bună de a distruge și de a combate gândurile și atitudinile mentale negative este aceea de a „semăna” o recoltă bună de gânduri și atitudini mentale pozitive în locul lor și, apoi, de a încuraja lupta dintre ele: cele negative vor pierde, cu siguranță. Este ca și cum ați turna apă proaspătă într-un vas cu apă murdară: cu timpul, apa se va limpezi; sau ca atunci când inundați o cameră cu lumina soarelui: întunericul va dispărea.

Să aruncăm o privire asupra principalelor aspecte, pozitive și

negative, care figurează în lista atitudinilor mentale:

Pozitive: curaj, stăpânire de sine, energie, inițiativă, gândire dinamică, prețuire de sine, gândire pozitivă, perseverență.

Negative: teamă, servilism, indolență, lipsă de inițiativă, gândire statică, neîncredere în forțele proprii, izolare, nestatornicie.

Și lista poate continua, dar cred că ați prins deja ideea. Revedeți lista calităților pozitive ale oamenilor de caracter pe care îi cunoașteți și încercați să le reproduceți. Revedeți lista calităților negative ale oamenilor slabi pe care îi cunoașteți și încercați să le eliminați din atitudinile dumneavoastră mentale.

În acest proces al clădirii atitudinii mentale, țineți minte următorul aspect: „Mintea seamănă cu ceea ce o hrănește”. Încercați, prin urmare, să vă „hrăniți” mintea cu acel gen de gânduri pe care ați dori să le reflecte atitudinea dumneavoastră mentală. De exemplu, dacă doriți să aveți o atitudine mentală de curaj, hotărâre, stăpânire de sine, succes ș.a.m.d., citiți cărți în care sunt amintite aceste calități, stați cât mai mult în preajma persoanelor care deja posedă o astfel de atitudine mentală. Purtați constant în minte IDEALUL a ceea ce doriți să dezvoltați în atitudinea dumneavoastră mentală și veți descoperi că lumea exterioară vă va oferi de la sine aspectele materiale care corespund acestui ideal. Și, atenție: feriți-vă, ca de șerpii veninoși, de scrierile, persoanele și gândurile negative, opuse idealului.

Este uimitor cât de repede va răspunde mintea la menținerea fermă a IDEALULUI POZITIV și la mediul înconjurător stimulat de lucruri POZITIVE. În scurt timp, se va instala un automatism al minții care va selecta lucrurile pozitive din mediu și le va respinge pe cele negative. Antrenați-vă mintea să aleagă numai hrana sănătoasă pentru ea și, în curând, se va obișnui să facă acest lucru în mod automat, fără vreo supraveghere specială din partea dumneavoastră. Mai mult decât atât, în mintea dumneavoastră se va dezvolta ceea ce talentatul scriitor american, Prentice Mulford, numea odată „forța de atracție a gândului”, prin care veți atrage către dumneavoastră fapte, oameni, cărți etc. care vă vor furniza acel tip de hrană a minții cel mai potrivit pentru IDEALUL dumneavoastră. Nu mă voi opri asupra acestui ultim fenomen excepțional, ci vă voi ruga să vi-l aduceți aminte și să îl aplicați negreșit, pentru că el constituie una din cele mai formidabile forțe din natură.

În finalul acestui capitol, vă voi ruga să stăm jos și să schițăm cu atenție, în întregime și cu sinceritate, harta caracteristicilor dumneavoastră mentale - atât pozitive cât și negative. Puneți acum semnul plus înaintea celor pozitive și minus înaintea celor negative. În fiecare zi, revedeți lista „pozitivă” și mențineți în minte ideea că aceste aspecte pozitive TREBUIE dezvoltate, iar cele negative TREBUIE eliminate. Vă veți aduce aminte fără efort de dezvoltarea aspectelor pozitive, dacă veți reține conceptul de ideal al acestora

- astfel, ele se vor dezvolta și vor crește, asemenea unei celule care se autodivide. Aspectele negative vor putea fi limitate prin dezvoltarea opuselor acestora, deoarece aceasta reprezintă aplicarea practică a legii conform căreia pozitivul elimină negativul. Pe baza acestor două minunate legi ale psihologiei aplicate, oricine își poate compune caracterul dorit. Le voi repeta, ca să vi le fixați mai bine în memorie:

I. Alimentați-vă trăsăturile pozitive cu idei de aceeași natură, prin gânduri, cărți, persoane, mediu înconjurător etc.

II. Restrângeți sau eliminați trăsăturile negative prin dezvoltarea opuselor pozitive.

Să trecem acum la un minunat plan de dezvoltare a unei atitudini mentale pozitive. Acest plan a fost pus cu succes în practică de mulți cititori de-ai mei, iar câțiva dintre aceștia se află astăzi în fruntea listei marilor oameni ai lumii.

Iată planul la care m-am referit:

Alcătuți, pentru uzul dumneavoastră propriu, un MODEL IDEAL a ceea ce doriți să fiți. Menționați exact calitățile pe care doriți să le aveți. Imaginați-vă, apoi, o persoană care posedă exact aceste calități - un portret complet sau un model a ceea ce doriți să fiți. Păstrați acest model constant prezent în imaginația dumneavoastră. Vizionați-l permanent; gândiți-vă tot timpul la el; studiați-l pe dinăuntru și pe dinafară; cunoașteți-l în întregime. Treptat, veți începe să semănați cu idealul dumneavoastră. IDEALUL va începe să se materializeze în propriul caracter, iar atitudinea dumneavoastră mentală va deveni ca aceea a modelului ales.

Nu minimalizați acest principiu din cauza simplității lui. A făcut minuni pentru alții - de ce nu ar face-o și pentru dumneavoastră? Dacă veți persista în îndeplinirea acestui plan, atitudinea dumneavoastră mentală va deveni pozitivă și stabilă, iar atmosfera dumneavoastră personală va fi încărcată de vibrații puternice și pozitive, ceea ce vă va defini drept un maestru.

Rămâneți cu această idee în minte, în timp ce parcurgeți capitolele următoare și nu uitați că în acest mod puteți beneficia de rezultatele cele mai bune din indicațiile speciale care urmează.

XII. ATMOSFERA MENTALĂ

După examinarea, în capitolul anterior, a primei manifestări a fazei mentale a magnetismului personal ajungem, cum era și firesc, la cea de-a doua, și anume: „proiecția conștientă a curenților mentali din centrul creierului, prin acțiunea voluntară a individului”.

Se poate spune că această „proiecție conștientă”, la rândul ei, are două forme de manifestare:

(1) proiecția în atmosfera personală;

(2) proiecția unui curent direct, în condiții speciale, în mintea altei persoane, în scopul influențării ei nemijlocite.

Să ne oprim, pe rând, asupra acestor două forme de proiecție; să începem cu prima.

În privința procesului prin care cineva își poate proiecta curenții gândului în atmosfera sa personală, doresc să remarc că acesta este aproape în totalitate identic cu cel prin care se proiectează magnetismul fizic sau forța mentală în atmosfera personală, subiect pe care l-am dezbătut pe larg în capitolul IX.

Ca și în cazul magnetismului fizic, s-a constatat că o persoană obișnuită imprimă atmosferei sale personale natura stării sale mentale sau, mai bine zis, nuanța predominantă a atitudinii sale mentale și face acest lucru fără nici un efort conștient. Nuanțele coloristice - nu categoria din care fac parte, amintiți-vă, ci intensitatea acestora - depind de tipul de activitate mentală al persoanei respective. O persoană comodă în gândire, idei și sentimente va avea o atmosferă personală aproape decolorată, în timp ce o persoană cu o minte activă va manifesta o variată gamă coloristică în atmosfera sa personală.

Avem și aici o a doua categorie de persoane care, deși nu înțeleg pe deplin natura acestei capacități sau a fenomenului de proiecție, manifestă o forță deosebită și o intensitate mare a culorii gândurilor în atmosfera lor personală. Aceste caracteristici apar ca urmare a faptului că aceste persoane au, de obicei, un grad mare de sentimentalism sau de idealism; altfel spus, fie

trăiesc senzații intense, fie au reprezentări mentale foarte puternice despre ceea ce le interesează sau, poate, au și senzații intense și un idealism puternic.

Cele mai intense culori și capacități se întâlnesc, în cadrul acestei categorii, la persoanele care manifestă un puternic interes față de anumite lucruri. Acest interes adânc îmbină cel mai bine cele două elemente ale senzației și atenției. Senzația este un element mental puternic, iar atenția - vă aduceți aminte - este o aplicație practică directă a voinței. Prin urmare, persoanele din această categorie își proiectează cu multă putere - deși inconștient - stările mentale în atmosfera lor personală, în lipsa întrebuirii intenționate a voinței în acest scop.

În acest caz, ca și în cel al magnetismului fizic, efectul cel mai intens și mai puternic este produs de cei care înțeleg fenomenul și care își proiectează în mod conștient și deliberat gândurile în atmosfera lor personală, unde acestea se combină și sunt energizate de magnetismul lor fizic; în acest mod, întregul efect al acestuia din urmă se manifestă asupra celor care intră în sfera lor de influență.

Procesul utilizării voinței în direcția proiecției culorii și puterii gândului în atmosfera personală, este practic identic cu utilizarea voinței în cazul magnetismului fizic sau al forței mentale, așa cum este descris în capitolul IX. Cu alte cuvinte, acesta constă din două faze, și anume:

- (1) încrederea în propria capacitate de a proiecta cele de mai sus;
- (2) proiecția propriu-zisă cu ajutorul voinței.

V-am vorbit pe larg despre rolul încrederii în procesul proiecției, deci nu voi mai adăuga nimic aici în legătură cu acest subiect. Și în acest caz, actul volitiv presupune voința sau comanda propriu-zise a ceea ce dorim să se petreacă.

Curenții gândului sunt foarte docili în fața voinței și, de fapt, depind aproape în totalitate de aceasta din urmă, pentru capacitatea lor de a se deplasa și de a acționa. Și - nu uitați acest lucru pentru că este important - voința este pusă în mișcare în special de dorință. Dacă veți dori intens ca atmosfera dumneavoastră personală să se coloreze de curenții gândului și vă veți imagina, în același timp, cum aceștia curg și vă umplu atmosfera personală, veți mai avea puține de făcut în direcția utilizării conștiente a voinței. Aceasta se întâmplă din două motive: primul este că voința acționează în mod firesc în raport cu o dorință vie, iar cel de-al doilea, alcătuirea imaginii mentale se va realiza cu utilizarea atenției, iar aceasta - după cum am spus - reprezintă o acțiune directă și pozitivă a voinței în direcția concentrării puterii ei. Astfel încât, după cum observați, urmând acest plan, puneți în funcțiune însăși puterea voinței, deși nu prin comandă directă. Puteți, de asemenea, face uz de comanda directă adresată voinței pentru proiecția curenților gândului, tot așa

cum comandați în mod direct ridicarea mâinii sau închiderea ochilor.

Mai există un aspect important de menționat, pe care trebuie să îl utilizați frecvent în efortul dumneavoastră de consolidare și menținere a unei atmosfere personale pozitive și puternice. Mă refer la procesul de amestecare și combinare a celor două elemente ale magnetismului personal, și anume: (1) magnetismul fizic și (2) magnetismul mental. Deși acestea două se îmbină una cu cealaltă în mod firesc, fără vreun efort special din partea dumneavoastră, totuși, un efect infinit mai intens se va obține printr-un procedeu mental distinct, care vă stă la îndemână, proces în care se combină cele câteva modalități de utilizare a voinței mai sus menționate. El constă din trei operații mentale distincte:

(1) Trebuie să doriți intens combinarea celor două elemente ale magnetismului personal - fizic și mental. Trebuie să vă induceți puternic dorința ca acestea două să se combine. Această dorință trebuie să fie mai intensă decât simpla intenție - este necesar să atingă intensitatea unei necesități stringente, a unei nevoi presante pentru combinația în discuție.

(2) Trebuie să vă folosiți imaginația în mod activ pentru alcătuirea imaginii mentale a amestecului celor două forme de magnetism, exact cum vă imagina contopirea a doi nori, a doi curenți de apă, ce provin din două izvoare diferite, într-un singur lac. Cu cât este mai intensă și mai vie imaginea pe care v-o creați în minte, cu atât va fi mai puternic și mai eficient va fi rezultatul obținut. Am explicat că aceste imagini mentale necesită intervenția atenției și că aceasta din urmă se datorează unei utilizări directe și concentrate a voinței. Prin urmare, voința este întrebuințată în mod activ și intens în acest proces, iar rezultatul este în aceeași măsură de eficient.

(3) Comanda directă a voinței însăși, în sensul dorinței ca acei curenți să se unească și să se combine.

Aceste trei faze ale utilizării voinței, combinate, se vor dovedi extrem de eficiente în direcțiile enunțate. Puțină exersare vă va oferi ocazia să jonglați cu toate cele trei simultan și aproape automat.

Vă veți da seama, după un moment de gândire, că procesul descris mai sus este practic același pe care îl utilizați atunci când întreprindeți orice gen de mișcare conștientă și voluntară a corpului. Să vedem: doriți să ridicați o mână. Ce fenomene intervin? Trei, după cum urmează: (1) dorința - vreți să ridicați mâna; (2) imaginea mentală - în mod aproape inconștient, alcătuiți în minte imaginea mâinii ridicate; (3) comanda directă a voinței, care este și efortul mental final care încheie procesul.

Combinarea celor două forme de magnetism personal, cea fizică și cea mentală, urmează două linii de acțiune și anume: (1) magnetismul mental imprimă natura și culoarea magnetismului fizic și (2) magnetismul fizic

conferă vitalitate și forță de acțiune magnetismului mental. S-ar putea spune aproape că magnetismul fizic este cel care determină forma și forța de mișcare combinației celor două, în timp ce magnetismul mental îi dă „spiritul”. Fiecare întărește eficacitatea celuilalt, prin puterea conferită de combinare.

Oculțiștii ne dezvăluie că atmosfera personală este compusă din anumite culori, în funcție de calitatea specifică a stării mentale care predomină în combinație; se spune că fiecare stare mentală are propria sa culoare. Nu voi dezvolta acest subiect, îl menționez aici numai datorită legăturii lui directe cu problema pe care o discutăm.

Tot de la oculțiști mai aflăm că, atunci când combinația celor două componente ale magnetismului întâlnește o altă combinație, magnetismul mental ia un ton, o culoare mai închisă, mai accentuată și pare chiar să se solidifice, să devină mai dens. Magnetismul fizic pare să devină de două ori mai activ, energia sa crescută fiind evidențiată de mici scântei și atomi sclipitori care par să danseze. Este ca atunci când se combină două substanțe chimice diferite, fiecare având tendința de a mări eficiența și activitatea celeilalte; combinația celor două duce la apariția unui lucru nou, foarte puternic și activ.

Din aceleași surse am cules informația că aura sau atmosfera personală a individului care-și utilizează voința în direcția obținerii unei combinații puternice a celor două forme de magnetism pare aproape vie, atât de plină de energie este. Se spune că, atunci când intră în contact cu alte persoane - în special atunci când posesorul ei își utilizează puterea gândului pentru a-i impresiona și influența pe alții - atmosfera personală pare să încerce să înconjoare persoana în cauză și să o țină „prizonieră” în vibrația minții posesorului.

Când învățați efectiv să produceți această combinație, veți începe să observați că afectați și influențați diverse persoane care vin în contact cu dumneavoastră, aproape fără să vă dați seama. Veți constata că aceste persoane vor începe să vă preia stările de spirit și starea generală și că, în general, se vor armoniza cu vibrațiile dumneavoastră mentale. Dacă sunteți entuziasmat de ceva, vor începe și ele să manifeste entuziasm și așa mai departe, fiecare stare mentală a dumneavoastră va avea un efect manifest asupra altor persoane. Morala: mențineți numai acele stări mentale pe care ați dori să le preia și alții.

Și încă ceva: păstrați-vă opiniile și aspirațiile launtric, printr-un efort de voință, și manifestați în exterior numai ceea ce doriți să fie resimțit de alții, pentru că, amintiți-vă: curenții gândirii dumneavoastră vor fi devenit extraordinar de dinamici și puternici.

XIII. CURENȚII MAGNETICI

Energia magnetică a unei persoane, alcătuită din combinația forței sale mentale și fizice, ca orice altă formă de forță magnetică sau electrică, tinde să formeze curenți și să se transmită în valuri. Atmosfera personală a individului este compusă, de fapt, dintr-o serie de unde de energie magnetică ce circulă de jur-împrejurul marginilor aurei sale. Se manifestă întotdeauna, în acest caz, următoarele fenomene: o mișcare constantă asemenea valurilor și o frecvență mare a vibrațiilor.

Aceste valuri de energie magnetică sunt cele care, atunci când intră în contact cu alte persoane, stabilesc o anumită frecvență a vibrațiilor, inducând, astfel, o anumită stare mentală acelor persoane - stare ce corespunde omului care emite magnetismul. Așa cum am mai afirmat, magnetismul fizic conferă „corpul” și calitatea energizantă magnetismului personal, în timp ce magnetismul mental atribuie calitatea și natura culorii - magnetismului personal.

Doresc să fac o digresiune scurtă în acest punct al expunerii, pentru a lămuri un lucru important: încărcând atmosfera mentală cu magnetism combinat - mental și fizic - nu este necesar să faceți două eforturi distincte de voință. În descrierea și explicarea fenomenului de transmitere a curenților de magnetism fizic, respectiv de magnetism mental, am fost nevoit să tratez fiecare fază separat și să descriu acțiunea voinței în procesul proiecției fiecăreia dintre acestea. Dacă m-aș opri aici, cititorul ar putea rămâne cu impresia că, pentru a încărca în întregime atmosfera sa personală cu undele combinate de magnetism fizic și mental, va trebui să o încarce întâi cu un tip de magnetism și, apoi, cu celălalt. Acest lucru nu este corect, deoarece efortul combinat al voinței este singurul necesar, după cum veți vedea în continuare.

Puteți combina tabloul mental a celor două forme de magnetism personal, fizic cel mental, într-o singură imagine sau idee prezentă în mintea dumneavoastră. Este la fel de posibil să le îmbinați pe amândouă în dorința sau intenția de a proiecta energia. Și, din nou, puteți combina proiecția celor două într-un singur efort de voință. Este simplu, la fel de simplu ca răsucirea a

două fire de mătase: le puteți introduce pe amândouă în urechea unui ac de cusut și apoi să coaseți cu acel ac. Priviți magnetismul fizic și magnetismul mental ca fiind două fire introduse în urechea acului voinței și apoi gândiți că străpungeți cu ambele fire o țesătură prin simpla acțiune a împingerii acului prin ea. Este o imagine care vă va ajuta să vă formați o imagine clară despre acest proces.

Veți vedea că, după ceva practică, veți combina instinctiv cele două fire în urechea acului voinței dumneavoastră. La început, este posibil să vi se pară mai ușor să vă gândiți întâi la magnetismul fizic și apoi la cel mental, cu alte cuvinte, să coaseți întâi folosind un fir și, apoi, pe celălalt. Dar, după foarte puțină practică, vi se va părea mai ușor să utilizați ambele fire în același timp, răsucindu-le ușor împreună și apoi trecându-le pe amândouă prin urechea acului voinței în același timp. Țineți deci minte: învățați să „răsuciți” firele celor două tipuri de magnetism astfel încât voința să poată lucra cu amândouă în același timp.

Este bine să mențineți atmosfera personală bine încărcată tot timpul, prin proiecția magnetismului în aceasta de câteva ori pe zi. Nu sunt importante anumite perioade ale zilei sau un anumit număr de ori în care să faceți acest lucru - trebuie să vă folosiți judecata și instinctul în această privință. Veți învăța curând să simțiți când aura dumneavoastră magnetică este slabă și când este puternică. Aceste lucruri se cunosc după ceva exercițiu și acumulare de experiență; ele nu pot fi foarte clar predate și se însușesc prin experiență personală. Veți învăța curând ce înseamnă să „simțiți” starea magnetismului dumneavoastră, tot așa cum simțiți căldura, umiditatea sau opusele lor.

Atunci când urmează să intrați în contact cu persoane pe care doriți să le influențați sau, dimpotrivă, cu persoane care doresc să vă influențeze, este bine să vă încărcăți bine cu magnetism, adică generați și proiectați în atmosfera dumneavoastră personală o cantitate mare de magnetism, care vă va face aura puternică și pozitivă, în loc de epuizată și negativă. Principalul lucru în această confruntare este să fiți bine pregătiți în caz de urgență; aceeași regulă se aplică și în cazul utilizării magnetismului personal când interacționați cu alte persoane.

Nu uitați deci să împlețiți ideea și imaginea magnetismului combinat, atunci când proiectați sau vă încărcăți cu magnetism personal (acul cu cele două fire răsucite).

Să revenim, acum, la subiectul curenților magnetici.

Curenții magnetici nu numai că circulă în mod constant în limitele aurei, dar deseori le depășesc pe acestea, îndreptându-se spre alți oameni care trezesc interesul persoanei de care vorbim. În asemenea cazuri, aura pare să se

întindă spre alții și chiar să-i „învelească” în faldurile sale. Mă refer acum la acțiunea involuntară a aurei sau a curenților magnetici, și nu la proiecția conștientă și intenționată a curenților de la minte la minte. În cazul manifestării unui interes față de o anumită persoană, are loc o acțiune aproape automată a aurei sau a curenților magnetici.

Desigur că, dacă insistați asupra interpretării strict științifice a acestei aparent automate mișcări a curenților, trebuie să recunosc că până și în aceste cazuri voința persoanei este, de fapt, cauza directă a acestei proiecții. Acest lucru se întâmplă pentru că, în procesele mentale ale interesului și atenției, are loc o acțiune neintenționată a voinței - o acțiune automată, ca să spunem așa. Voința intră în acțiune atunci când atenția este atrasă asupra a ceva anume; atenția este, de fapt, un act de voință pozitiv. În aceeași ordine de idei, voința pune în mișcare curenții magnetici în direcția obiectului atenției.

Veți observa că, atunci când purtați o conversație cu un alt om sau dialogați cu mai multe persoane, dumneavoastră trimiteți în direcția lor o serie de curenți de magnetism personal, ale cărei vibrații le va influența, cu excepția cazului în care vibrațiile lor sunt de o natură și mai pozitivă. În realitate, mulți indivizi cu o forță personală marcantă și al căror magnetism poate fi efectiv simțit, întrebuințează puterea lor în acest mod și folosesc mai puțin metodele directe de concentrare rapidă a forței magnetice pe care veți avea ocazia să le aflați în capitolele următoare. Rezerva lor personală de magnetism este atât de importantă, atmosfera lor personală - atât de încărcată, încât simplul contact cu acestea produc deja rezultatul scontat.

Deși metoda generală anterioară de influențare magnetică este foarte eficientă - cu condiția ca persoana în cauză să fi învățat să se încarce suficient - aceasta rămâne totuși o metodă a „puștii de vânatoare” comparativ cu cea a carabinei, adică utilizând o forță foarte mare, atunci când ar fi fost suficientă o intensitate mult mai mică. Totul ne indică valoarea unei forțe mai concentrate, în locul uneia mai difuze. În final, totuși, cea mai bună metodă este cea care le întrebuințează pe amândouă - glonțul puștii ce se îndreaptă direct spre țintă, dar fiind totodată înconjurat de un nor de alte proiectile care îi vor desăvârși acțiunea și va asigura succesul acțiunii. Așadar, atunci când vă vor interesa mai mult metodele de concentrare rapidă din capitolele următoare, nu scăpați din vedere rolul important al influenței personale jucat de efectul general al magnetismului auri.

Înainte de a încheia acest subiect, doresc să explic câteva fenomene care au nelămurit mulți dintre cititorii mei. Fac aluzie la aparent inconștienta utilizare a puterii magnetice, pe care o observăm deseori. De exemplu: puteți să vă gândiți intens la o anumită persoană, fără nici o intenție conștientă de a o influența în vreun fel, și totuși, când o întâlniți ulterior sau auziți vești despre

ea, veți constata că curenții dumneavoastră magnetici au influențat-o, uneori chiar în mare măsură. Este curios, când vă amintiți că nu ați făcut nici un efort conștient să o influențați prin metoda „directă” și că acea persoană se afla la mare distanță de atmosfera dumneavoastră personală sau aură. Care ar putea fi răspunsul?

Explicația este următoarea: prin atenția dumneavoastră concentrată și interesul manifestat, ați activat (deși inconștient), voința, determinând-o să intre în acțiune. Rezultatul este acela că se proiectează asupra celeilalte persoane curențul magnetismului dumneavoastră - întinderea pe o suprafață mare a atmosferei dumneavoastră personale în direcția acesteia - iar acel om a fost influențat de acest fenomen, exact ca și când s-ar fi aflat în prezența dumneavoastră. Desigur, nu va fi afectat în foarte mare măsură de curenții pe care i-ați emis, decât dacă se întâmplă ca aceștia să fie încărcăți de foarte mult magnetism fizic și intens colorați de starea dumneavoastră mentală. Totuși, se va resimți întotdeauna o oarecare înrăurire; nu va fi deloc influențată numai acea persoană care este mai pozitivă din punct de vedere magnetic decât dumneavoastră.

Vedeți, prin urmare, că nu numai că suntem constant înconjurați de o aură sau de atmosfera curenților noștri magnetici, ci și trimitem în afara noastră, mai mult sau mai puțin conștient, curenți magnetici în aura altor persoane - curenți ce le influențează mai mult sau mai puțin. În același mod, curenții magnetici ai altora ajung constant la aura noastră și exercită mai multă sau mai puțină influență asupra noastră - cu excepția cazului în care vibrațiile noastre sunt mai pozitive magnetic decât ale acelor persoane sau (și subliniez) dacă întrebuițăm un efort deliberat al voinței în direcția „închiderii ușii” în fața acestor vibrații exterioare.

XIV. FLASH-UL DIRECT

Am ajuns la o etapă foarte importantă a subiectului general al magnetismului personal, care este, în același timp, și extrem de interesantă pentru cel ce dorește să îl studieze, datorită trăsăturilor sale remarcabile și surprinzătoare. Această etapă constă din proiecția intenționată, conștientă, a magnetismului personal în aura altei sau altor persoane, ori în atmosfera unei mulțimi. Această metodă a fost denumită „flash direct” pentru că seamănă mai degrabă cu flash-ul, licărirea unei scântei electrice, decât cu descărcarea difuză a unui curent electric constant.

Metoda „flash-ului direct” se utilizează pentru proiecția unei influențe pozitive în direcția altora - o comandă mentală susținută de combinația celor două tipuri de magnetism, fizic și mental. Metoda este următoarea:

(1) se alcătuiește în minte o comandă directă însoțită de imaginea mentală a acțiunii pe care o dorim din partea celeilalte persoane;

(2) se îmbină, mental, cele două forme combinate de magnetism într-o singură forță;

(3) descărcarea intenționată a „flash-ului” prin acțiunea voinței.

Cunoașteți deja primele două faze ale metodei prezentate mai sus și aveți informațiile necesare care vă permit să înțelegeți cea de-a treia fază, și anume cea a descărcării intenționate a „flash-ului” prin acțiunea voinței. Mai exact, înțelegeți alcătuirea imaginii mentale și proiecția magnetismului în relație cu îmbinarea celor două forme ale sale și sunteți, de asemenea, familiarizați cu puterea și acțiunea voinței în actul proiecției magnetismului. Pentru completarea lecției despre utilizarea „flash-ului direct” nu mai este nevoie decât de câteva informații suplimentare, în privința folosirii voinței în proiecția acestei „descărcări deliberate”. Iată, în continuare, informațiile de care aveți nevoie.

Secretul „flash-ului direct” constă în acțiunea intenționată a voinței în proiecția sau „fulgerarea” în mintea altei persoane a unei anumite cereri sau comenzi, susținute de toată forța magnetică de care dispuneți. Veți realiza ușor și repede acest lucru, după ce veți fi exersat puțin. Până veți dobândi ușurința

mentală, necesară, de altfel, de a realiza mecanic acest proces, puteți să exersați în particular, stând în fața oglinzii.

În loc să ne adâncim în considerații generale, să căutăm mai bine câteva exemple concrete; să intrăm în miezul problemei, cu alte cuvinte.

Exercițiu preliminar. Stați în fața oglinzii și priviți hotărât imaginea reflectată, ca și când v-ați uita la o persoană necunoscută. Trebuie să încercați să vă închipuiți că, de fapt, vă uitați la un necunoscut. Transmiteți apoi acestei persoane imagine - reprezentată de reflexia dumneavoastră în oglindă - mesajul: „Sunt mai puternic decât tine”.

Încercați să înțelegeți bine cele ce vor urma. Nu trebuie să vă mulțumiți numai să gândiți sau să roștiți cuvintele comenzii magnetice de mai sus - este absolut necesar să cultivați și să dezvoltați ideea de a voi să comandați, tot așa cum voiăți să ridicați mâna sau să încheștați pumnul. Va deveni necesar să întrețineți această forță de a voi, pentru că încrederea dumneavoastră nu se va armoniza de la început cu voința. S-ar putea foarte bine să nu vreți ca mâna să se ridice sau pumnul să se încheșteze, decât dacă chiar credeți că această acțiune este posibilă. În mod asemănător, copilul mic trebuie mai întâi să învețe posibilitatea de a-și utiliza voința, intenționat, în executarea unor acțiuni fizice. Întâi îi observă pe alții care fac un lucru sau altul, apoi începe să îi vină și lui ideea că ar putea face aceleași lucruri. Ulterior, copilul își întrebuințează voința, mai stângaci la început, când învață să își coordoneze mișcările în direcția dorită. Va trebui oare ca și dumneavoastră să vă dezvoltați capacitatea de a utiliza deliberat forța voinței pentru direcționarea acestei forme de magnetism personal în același mod? Un strop de practică conștiincioasă și efectuată cu seriozitate în fața oglinzii va fi suficient pentru a stăpâni acest mecanism - restul va însemna doar exercițiu asupra altor persoane.

Transmițând mesajul: „Sunt mai puternic decât tine”, trebuie să însoțiți efortul de voință (prin care trimiteți în exterior gândul-comandă) de convingerea interioară intensă că sunteți mai puternic (din punct de vedere magnetic) decât persoana pe care doriți să o înrăuriți, ca și de convingerea că aceasta din urmă va fi influențată prin acest act și că va accepta să execute comanda pe care i-ați dat-o. Trebuie să vă transpuneți în starea mentală de a comanda ca acel individ să accepte ordinul dat, nu să-i solicitați doar s-o facă. În această formă de influențare magnetică nu există „solicitare” - ci doar „comandă insistentă” - nu uitați acest lucru. Atunci când numai solicitați, vă situați pe locul doi ca poziție magnetică, oferindu-i celuilalt întâietatea; când îi comandați, însă, dumneavoastră ocupați primul loc, iar celălalt, al doilea. Amintiți-vă aceste considerații când exersați în fața oglinzii și încercați să vă situați pe primul loc. Veți ști singuri când ați reușit acest lucru, prin senzația

specială a unei forțe magnetice superioare pe care o veți resimți.

După ce veți stăpâni bine exercițiul de mai sus până la deplina dumneavoastră satisfacție - adică până ce veți fi dobândit în totalitate senzația de măiestrie și de superioritate magnetică în momentul în care trimiteți în exterior comanda - veți putea trece la cele ce urmează, care se bazează pe cele arătate înainte și rezultă din acestea. În acest moment, puteți să vă însușiți a doua etapă a exercițiului în fața oglinzii. Veți fi nerăbdători să începeți să vă încercați puterea magnetică asupra altor persoane, dar este mai bine să mai așteptați, până veți stăpâni în totalitate mecanismul magnetismului în fața oglinzii.

A doua etapă a exercițiului preliminar în fața oglinzii se concentrează în comanda magnetică mentală, pe care o adresați persoanei imaginare reprezentate de reflexia dumneavoastră în oglindă: „Îți pot comanda să acționezi”. Aceasta este, după cum remarcați din conținut, o afirmație extrem de puternică, ce va necesita o exersare intensă a capacității de a crede și a imagisticii mentale, ca să vă situați în starea mentală potrivită necesară voinței pentru a călători nestingherită pentru a întări comanda dată. Pentru ca voința să poată circula cu ușurință de-a lungul canalului ei pentru a-și atinge ținta, trebuie să eliminați orice obstacole din minte. Este suficient că voința trebuie să dărâme și să învingă obstacolele din mintea celuilalt; nu trebuie să mai fie abătută de la această sarcină de necesitatea de a lupta și birui și obstacolele din propria dumneavoastră minte. Trebuie deci să vă aflați într-o stare mentală adecvată înainte de a putea spera să îi influențați pe alții.

Când trimiteți imaginii reflectate în oglindă comanda, trebuie să concentrați foarte multă determinare în afirmația: „Îți pot comanda să acționezi.”. Aceasta din urmă trebuie însoțită de întreaga dumneavoastră convingere și certitudine că puteți să comandați cuiva ceva în acest mod și că vi se va da ascultare. Pentru aceasta, va trebui să treziți în dumneavoastră înșivă întreaga conștiință a propriei forțe magnetice, astfel încât să o puteți simți chiar vibrând în și împrejurul dumneavoastră. Este bine să citiți și recitiți aceste indicații, până când vă vor deveni perfect limpezi. Mai exact, va trebui să începeți întâi să exersați și apoi să le revedeți, între două exerciții, înainte de a le înțelege pe deplin. Semnificația acestor indicații se va dezvălui treptat înțelegerii dumneavoastră, pe măsură ce veți avansa în practică. Este exact ca și cum v-aș explica în detaliu cum să patinați: nu veți înțelege propriu-zis ce vă spun, până când nu veți începe să exersați pe gheață; de fiecare dată când veți reciti instrucțiunile, veți descoperi noi înțelegeri. Acesta este și cazul nostru: veți înțelege tot ce am vrut să spun, doar atunci când veți începe să practicați cele citite.

Acum când, prin exersarea în fața oglinzii, ați ajuns în punctul în care

puteți simți că ați trimis imaginii reflectate comanda că sunteți cel mai puternic - prin aceasta forțând-o să ocupe locul doi din punct de vedere magnetic - și, de asemenea, că puteți comanda celuiualt să acționeze în modul pe care dumneavoastră îl doriți - prin aceasta plasându-l într-o capacitate de a acționa subordonată, puteți să încercați asupra imaginii din oglindă câteva comenzi speciale. Nu faceți eroarea să considerați că toată această exersare în fața oglinzii nu este decât o „joacă de copii”. Ați face o mare greșeală, căci este orice altceva în afară de joacă sau de pierdere a timpului. Exersarea în fața oglinzii înseamnă, de fapt, însușirea mecanismului „flash-ului direct”, înainte de a porni mașina cu adevărat. Este ca o practică preliminară necesară în orice situație nouă, care precede acțiunea propriu-zisă. Este repetiția care precede reprezentăția. Nu pierdeți ocazia de a „repetă”, înainte de a începe să vă manifestați magnetismul cu adevărat. Trebuie să cunoașteți în detaliu instrumentul dumneavoastră magnetic înainte de a începe să operați, cu ajutorul lui.

Exercițiile anterioare pot fi urmate de o practică similară de trimitere spre exterior a flash-urilor conținând orice doriți să transmiteți cuiva ulterior. Puteți inventa aceste comenzi singuri sau puteți alege dintre exemplele care urmează, toate fiind selecționate pentru de a fi folosite de dumneavoastră în manifestarea propriului magnetism.

Aceste comenzi pot, desigur, varia, pentru a corespunde dorințelor dumneavoastră. Toate trebuie exersate în fața oglinzii în exact același mod pe care

l-am explicat anterior:

„Uită-te la mine!”

„Acordă-mi întreaga atenție!”

„Vino spre mine!”

„Pleacă de lângă mine - lasă-mă în pace!”

„Îți place de mine.” „Mă iubești.”

„Vrei și tu să faci ceea ce îți cer eu să faci!”

„Vrei să îmi faci plăcere!”

„Vei fi de acord cu propunerea mea!”

„Dă-te la o parte din calea mea!”

„Ești atras de mine!”

„Te fascinează!”

„Eu sunt STĂPÂNUL tău!”

„Haide! Repede, fă cum îți spun!”

„Ești receptiv la dorințele mele!”

„Răspunzi dorințelor mele!”

Exerciții în flash direct

Acum, după ce stăpâniți exercițiile preliminare în fața oglinzii, sunteți pregătiți să începeți să experimentați asupra altor persoane; și aici, însă, trebuie să vă târați în patru labe, înainte de a putea merge și alerga. Începeți cu formele cele mai simple de influențare magnetică, înainte de a îndeplini cu succes sarcini mai complicate sau mai dificile. Ați depășit, însă, perioada grădiniței și sunteți pregătit să practicați în mod serios. Dacă ați urmat pas cu pas indicațiile din etapa de exersare în fața oglinzii, înseamnă că ați ajuns să stăpâniți mecanismul influenței magnetice și puteți să „conduceți mașina” pe drumurile publice. Nu pierdeți însă nici un moment din vedere ce ați câștigat prin exercițiul „în oglindă”. Urmați cu strictețe „tehnica” însușită și nu considerați, în mod greșit, că acum trebuie să luați totul de la început. Tot ce aveți acum de făcut este să ridicați nivelul exercițiilor de până acum la un nivel mai înalt, într-un câmp de acțiune mai extins. Veți descoperi că o muncă interesantă vă așteaptă. Credeți-mă pe cuvânt.

Primul exercițiu

Acesta este un exercițiu pe care cei mai buni profesori de magnetism îl predau începătorilor. El constă în a determina o persoană aflată în fața dumneavoastră, pe stradă, să se întoarcă, de parcă și-ar fi auzit numele strigat. Procedeu este foarte simplu. Mergeți la mică distanță în spatele persoanei alese, pe stradă, în parc sau în alt loc public. Concentrați-vă atenția asupra acesteia, privind fix în ceafa ei. Transmiteți-i, mai întâi, un flash puternic de forță magnetică însoțit de comanda în „flash direct”: „Hei, tu! Întoarce-ți capul spre mine!”, exact ca și cum ați striga acest lucru. Puteți chiar să șoptiți cuvintele, dar atât de încet, încât nimeni altcineva să nu le audă. Vă va ajuta, pentru început, să conferiți mai multă forță comenzii date; curând nu veți mai avea nevoie de această ultimă tehnică. În momentul în care trimiteți comanda flash, trebuie obligatoriu să VREȚI ca persoana în cauză să se întoarcă în direcția dumneavoastră. Folosiți toată forța magnetică din dumneavoastră în acest efort.

Uneori, persoana vizată își va întoarce capul aproape imediat și se va uita întrebătoare în spate, în direcția dumneavoastră. În majoritatea cazurilor, însă, îi va trebui mai mult timp ca să o facă. Întâi, va deveni stânjenită, neliniștită și va începe să arunce priviri dintr-o parte în alta, ca și cum ar căuta pe cineva; apoi, va întoarce puțin capul în spate (dar nu complet); în final, se va uita în spate, aproape pe furiș și cu suspiciune. Nu există două persoane care să reacționeze exact la fel în această privință; chiar și aceeași persoană se va comporta diferit în condiții diferite. Uneori, condițiile par să fie mai favorabile decât în alte dați, din motive variate, după cum veți avea ocazia să

descoperiți și singuri.

Veți observa prin acest exercițiu, ca și prin altele, că cele mai bune rezultate se obțin atunci când cealaltă persoană hoinărește, fără ca atenția să-i fie atrasă în mod deosebit într-o direcție sau alta.

Când atenția nu este solicitată, mintea este mai deschisă la influențele exterioare. Atunci când atenția cuiva este ferm îndreptată spre ceva anume, va fi dificil să o influențați într-un mod sesizabil. Acesta este rezultatul unei legi a psihologiei care funcționează de fiecare dată. De exemplu, dacă strigați o persoană care este preocupată - fie căzută pe gânduri, fie atrasă de ceva ce se petrece în exteriorul ei - probabil că nu vă va auzi apelul; în alte condiții, s-ar fi întors rapid spre dumneavoastră. Aceeași lege este valabilă și în cazul influenței magnetice.

Al doilea exercițiu

Când vă aflați într-un loc public (loc de reculegere, teatru sau chiar într-o încăpere plină cu diverși oameni), priviți fix ceafa unei persoane și trimiteți-i comanda flash direct: „Hei, tu! Întoarce-te și uită-te la mine!”. Folosiți întreaga dumneavoastră forță magnetică și susțineți comanda dată de toată voința de care dispuneți.

Veți observa același rezultat neobișnuit ca în exercițiul precedent, și anume foiala pe scaun (dacă persoana este așezată), stânjeneala, neliniștea și, în final, întoarcerea rapidă a capului în direcția dumneavoastră, urmată de o expresie confuză zăgăzită pe față. În ambele cazuri, trebuie să păstrați o privire ștearsă, calmă, îndreptată înainte, părând să nu remarcați nimic neobișnuit. Nu este recomandabil ca persoanele în cauză sau oricine altcineva să știe că faceți experiențe asupra lor. Nici o forță nu este mai puternică decât cea tăcută și discretă. Țineți-vă deci intențiile numai pentru dumneavoastră, nu vă risipiți și diminueați forța vorbind cu alții despre aceste lucruri și nu vă lăudați cu ele. Am, desigur, motive psihologice și oculte foarte bune pentru avertizarea mea de a păstra discreția și a nu vă disipa energia vorbind despre aceste fenomene, ori a le dezvălui și altora. Nu voi mai zăbovi asupra acestui subiect în acest moment - doresc numai să vă amintiți ce am spus aici și să țineți cont de aceste spuse.

Al treilea exercițiu

Este o variantă a primului exercițiu și constă din a face o persoană să cotească la dreapta sau la stânga, în timp ce pășește înaintea dumneavoastră. Acest exercițiu ar putea să urmeze după cel în care o faceți să se întoarcă spre dumneavoastră. Când v-ați apropiat suficient de persoana aleasă, transmiteți-i flash-ul să se îndrepte spre dreapta sau spre stânga, după cum doriți. Puteți face același lucru și cu o persoană care se îndreaptă către dumneavoastră. Veți fi surprins de succesul înregistrat după puțină practică. În cazul unui subiect

foarte senzitiv, îl puteți determina pe acesta să meargă în zig-zag, într-un mod foarte amuzant. Nu exagerați, totuși, sau veți anula propriul dumneavoastră obiectiv, nemaivorbind că vă veți purta urât cu acea persoană atât de sensibilă.

Al patrulea exercițiu

Este o variantă a celui de-al doilea. Constă în a determina o persoană care este așezată în fața dumneavoastră să întoarcă capul și să arunce o privire la dreapta sau la stânga, unde doriți. În timpul efectuării acestui exercițiu, care ar putea dura destul de mult, este posibil să obțineți rezultate remarcabile în unele cazuri. Ca și înainte, vă previn să nu duceți experimentul prea departe, ca să nu fiți remarcat de alții și, de asemenea, pentru că nu ar fi corect față de subiectul uman ales.

Al cincilea exercițiu

În acest experiment veți comanda celeilalte persoane să lase să-i cadă bastonul, umbrela, evantaiul, batista etc. Pe scurt, o veți determina să facă puțin exercițiu fizic, sub acțiunea voinței dumneavoastră.

Al șaselea exercițiu

Exercițiul de mai sus poate varia, prin emiterea diverselor comenzi persoanelor care trec pe lângă dumneavoastră, în timp ce vă uitați pe fereastră, stați pe verandă etc. Puteți să petreceți o oră în mod interesant, trimițând flash-uri trecătorilor, câte unul o dată, bineînțeles, și notând apoi numărul de încercări reușite. Veți vedea că acesta va înregistra variații, însă procentul real de reușite ar trebui să crească, încet dar sigur, față de medie. Nu vă impuneți încercări prea complexe, trimiteți flash-uri cu îndeplinirea unor sarcini foarte simple. Veți constata cu surprindere ce procent mare de oameni va arunca o privire în direcția dumneavoastră, deși nu le-ați comandat în mod special s-o facă. Acest ultim rezultat se va obține ca urmare a atracției generale pe care o vor simți acele persoane față de dumneavoastră, ca urmare a influenței undeii dumneavoastră magnetice.

Al șaptelea exercițiu

Deși v-am sfătuit să vă uitați direct la persoanele pe care doriți să le influențați când le trimiteți un flash, acest lucru nu este absolut necesar după ce v-ați însușit pe deplin acest „mecanism”. De fapt, în scurt timp, veți reuși să obțineți rezultatul dorit, chiar și atunci când privirea vă este îndreptată în altă direcție. Nu privirea dumneavoastră le influențează, ci faptul că, fixându-le intens, reușiți să vă concentrați ferm atenția și voința în direcția lor. Încercați să priviți fix înainte, atunci când vă veți afla într-un loc public și apoi dați o comandă flash altei persoane, cu mesajul să se uite la dumneavoastră; veți constata că veți obține un procentaj semnificativ de reușite, în special după ce veți fi înregistrat rezultate pozitive prin metoda privirii fixate asupra diverselor persoane.

Al optulea exercițiu

După ce ați reușit să stăpâniți bine exercițiul anterior, puteți trece la o formă superioară de influențare magnetică, și anume aceea a influențării spuselor unei alte persoane. Procedați în acest caz în același mod ca în exercițiile dinainte. Când vorbește o persoană, puteți să-i sugerați ce să spună printr-o comandă mentală puternică sau un flash magnetic. Nu încercați să o faceți să spună o propoziție întreagă - cel puțin nu la începutul încercărilor dumneavoastră. Așteptați mai bine să intervină o pauză în relatarea sa, apoi transmiteți-i cu intensitate un anumit cuvânt - care s-ar potrivi în mod firesc cu cele spuse de ea - și este foarte posibil ca acea persoană să-l rostească. După ce veți dobândi ceva mai multă experiență, o puteți face să repete un cuvânt absurd, să se bâlbâie sau să se oprească din vorbit, dacă aceasta este comanda pe care i-ați dat-o. După și mai multă practică, veți reuși să faceți o persoană să repete o propoziție întreagă sau chiar mai mult, să exprime gândul pe care dumneavoastră i l-ați pus în minte sau să pună o întrebare pe care i-ați ordonat s-o formuleze.

Vedeți deci cum o practică perseverentă a acestor îndrumări va avea ca rezultat dobândirea unei voințe puternice și posibilitatea de a influența magnetic alte persoane să execute o mulțime de acțiuni, ca răspuns la voința și la comanda dumneavoastră tăcută. De fapt, o evoluție constantă urmând aceste principii îl va transforma pe cel care le aplică într-un „magician” al forței magnetice, ale cărui rezultate vor depinde doar de nivelul forței magnetice al celorlalți sau de intensitatea unei practici constante și de progresul propriei persoane.

Doresc, însă, să vă previn, în acest punct al expunerii, împotriva utilizării acestei capacități în scopuri nedemne. Această atragere a atenției nu-și are obârșia numai în considerente morale, ci și în cunoașterea unor legi oculte care declanșează „o reacțiune egală cu acțiunea” și care vor avea consecințe dureroase asupra dumneavoastră dacă le veți încălca. Atât timp, însă, cât utilizați proaspăta dumneavoastră capacitate în experimente pur științifice sau în scopuri umanitare justificabile, totul va fi bine; nu o degradați folosind-o în scopuri josnice sau în activități criminale, dacă nu doriți să culegeți ce ați semănat sau să cădeți în groapa săpată pentru altul. Există anumite legi oculte, în mod asemănător celor fizice, care nu trebuie încălcate - aceasta este una dintre ele. Este mai cu seamă adevărată în cazul cuiva care folosește această capacitate cu intenția de a influența sexul opus într-o direcție imorală. Toți vechii scriitori ocultiști avertizează în mod accentuat împotriva acestei practici. Luați deci notă de aceste sfaturi și utilizați această capacitate numai în sens pozitiv.

XV. AURA POZITIVĂ

Acum, că stăpâniți tehnica mecanismului „flash-ului direct”, sunteți pregătiți să treceți la demonstrația propriu-zisă și contactul cu marele public. Înainte, însă, de a aborda această temă, consider că ar fi bine să vă cer să vă gândiți la problema creării și păstrării unei aure pozitive. Am amânat intenționat acest subiect, până vom fi ajuns la acest punct anume al dezbaterii fiindcă, pentru a crea și a păstra în mod corespunzător o aură pozitivă, este necesară înțelegerea mecanismului de producere și a tehnicii de aplicare a „flash-ului direct”, fiindcă va fi nevoie de manifestarea aceleiași capacități și în cazul aurei pozitive. Așa cum spuneam ceva mai înainte, după ce ați ajuns să cunoașteți bine tehnica „flash-ului direct”, sunteți pregătiți să aflați mai multe despre aura pozitivă, subiect pe care îl vom dezbate în continuare.

Am amintit deja despre cultivarea unei atmosfere personale corespunzătoare sau aure și nu este necesar să repet ceea ce am spus în altă parte a lucrării. S-ar putea să constatați apariția unor împrejurări sau ocazii în care veți găsi convenabil să puteți influența persoanele „în masă” - mulțimea în totalitatea ei - mai degrabă decât să trimiteți „flash-uri directe” fiecărui individ în parte. Mulțimea va fi influențată, desigur, prin intermediul atmosferei dumneavoastră personale în general dar, în acest punct, veți avea nevoie de ceva mai pozitiv și mai la obiect: „aura pozitivă” este cea care întrunește aceste cerințe.

Aura pozitivă este, pur și simplu, atmosfera personală generală, încărcată pozitiv și direct printr-un efort concentrat al voinței - același efort, de fapt, ca și în cazul „flash-ului direct”.

Dați-mi voie să vă prezint „aura pozitivă” prin intermediul câtorva istorioare inspirate din viața reală - întâmplări ale câtorva dintre elevii mei. Aceste experiențe personale vă vor da o idee mai bună despre acest subiect decât tomuri întregi de cărți pe această temă. Povestioarele care urmează sunt „întâmplări adevărate”, crâmpeie de mărturii despre trăirile unor oameni adevărați, relatări care au fost supuse observării și aprecierii mele personale.

Am avut o elevă cu ceva ani în urmă, la Paris, a cărei reală tărie de

caracter era umbrită de o reticență exagerată, rușine și timiditate extreme, de sensibilitate, de fapt; cuvântul „sensibilitate” reprezenta nota caracteristică a personalității acestei tinere. Era o artistă cu un talent mult peste medie, iar manierele ei plăcute făceau să i se caute compania într-un cerc mare de prieteni.

Această tânără mi s-a plâns că suferea de lipsa de politețe, ba chiar de brutalitatea mulțimii care se îmbulzea pe bulevardele principale din Paris. Se văita că era împinsă de colo-colo și dată la o parte cu brutalitate de cei care își croiau drum. Mai mult decât atât, era tratată cu obrăznicie în prăvălii, pojghița superficială de politețe a vânzătorului parizian de-abia ascunzând disprețul din spatele ei și bătaia de joc camuflată a acestor sateliți de duzină ai atotprezențelor comercianți din acest oraș încântător.

Primul meu gând a fost acela că tânăra și-a indus singură o stare de existență a unor defecte imagine, rezultat al unui organism foarte sensibil și al predispoziției spre auto-blamare - pe scurt, am crezut că suferea de o stare morbidă de neîncredere în sine, care este frecvent însoțită de persecuții imagine. Am luat hotărârea să verific chestiunea și să mă conving cât de mult adevăr se ascundea în acest caz.

Am făcut o ușoară modificare în înfățișarea mea personală, printr-o deghizare simplă învățată de la unul din elevii mei - un detectiv celebru din Paris - și am urmărit-o pe tânăra respectivă timp de câteva ore, într-o zi în care aceasta avea de făcut câteva cumpărături. Spre surpriza și, trebuie să adaug, spre marea mea indignare, m-am convins că tot ceea ce afirmase aceasta era corect. Uneori, abia mă puteam abține și nu o dată m-am simțit tentat să aplic o pedeapsă vreunui necioplit, cu bastonul meu, atât de brutal era comportamentul unora dintre indivizii care se numeau pe ei înșiși „oameni”.

Există o anumită categorie de parizieni, bine îmbrăcați și cu o aparență de bune maniere dar neciopliți și haini, care par să găsească o stranie plăcere să îmbrâncească tinere femei, aproape dându-le jos de pe trotuare și, de multe ori, meritând o bătaie bună din mâinile unui gentleman. Ei bine, acești pungași păreau atrași de această tânără fermecătoare, la fel ca muștele, de miere. Se întreceau în manifestări de mojicie și insolență lașă, deși fata respectivă nu avea nici cel mai vag aspect care ar fi atras în mod natural acești vagabonzi. Am observat îndată că acționa în acest caz o cauză internă.

Mai mult decât atât, am observat că tânăra femeie era împinsă și de oamenii de afaceri grăbiți, care nu aruncau nici o privire în direcția ei, dar care o dădeau la o parte, ca și cum ar fi un lucru, și nu o persoană. Din nou, am găsit și aici o cauză mai adâncă. În același mod, am aflat că era tratată exact la fel în prăvălii de către funcționari și vânzători, deși era o clientă tolerantă, ușor de mulțumit și nedând nici o bătaie de cap. Iarăși, se întrevedea o cauză

mai adâncă.

M-am dus acasă, am studiat cu atenție cazul și am alcătuit o schemă de tratament. Am trimis după tânăra femeie și i-am spus că problema ei era dată de un caz de „sensibilitate nedezvoltată și de modestie excesivă” - pe scurt, că se înconjurase de o aură de subapreciere și sensibilitate morbidă. Această aură invita practic indivizii „să se ia de ea”, să o înghesuiască lângă zid, să o împingă în rigole și, în general, să o șicaneze, să o ignore și să o insulte pe ascuns în prăvălii. Aura ei nu era numai negativă, ci chiar atractiv negativă - adică era atât de negativă, încât atrăgea mai multe naturi pozitive în direcția impunerii acestora asupra slăbiciunii ei. (Nu este un fenomen deloc neobișnuit - dimpotrivă, este atât o lege a psihicului, cât și a lumii fizice, întâlnită atât la oameni, cât și la animale).

Am început îndată să îi predau acestei tinere tehnica „flash-ului direct” în fața oglinzii (exact așa cum v-am predat-o și dumneavoastră), flash-urile ei fiind întotdeauna pe linia pozitivismului și a tăriei. Trebuia să emită în exterior: „Sunt pozitivă - mult mai pozitivă decât mulțimea din jurul meu”, „Dă-te la o parte din calea mea sau am să trec peste tine!”, „Eliberează-mi drumul, parazitule!” și alte comenzi exagerate la adresa mulțimii de pe stradă. În același mod, trebuia să emită vânzătorilor din prăvălii ordine precum: „Haide, cer să-mi acorzi o atenție respectuoasă!”, „Mai cu viață, ocupă-te de ce doresc!”, „Am sânge nobil, supune-mi-te, slujitorule!” etc. Veți remarca imediat că am exagerat comenzile mentale și flash-urile, pentru că această persoană avea nevoie de o atitudine mentală pozitivă exacerbată, pentru a-și depăși atât handicapul firesc, cât și cel dobândit. În scurt timp, și-a însușit tehnica în mod perfect și și-a dezvoltat atitudinea mentală și atmosfera personală generală a unei prințese. După aceasta, a trecut la etapa „aplicarea asupra mulțimilor” prin intermediul „aurei pozitive”.

Rezultatul muncii ei a fost splendid. Din clipa în care picioarele ei au atins trotuarul, progresul înregistrat a fost colosal: oamenii îi făceau loc instinctiv, unii chiar înclinându-se în fața ei. Bărbații necivilizați se îndepărtau de ea, iar în prăvălii nici regina Angliei nu ar fi putut obține o servire mai umilă și o atenție mai asiduă. Vindecarea acestei tinere a fost definitivă și a rămas astfel. Tânăra a abandonat de mult, însă, manierele de „capete încoronate” și acum păstrează doar o aură de stimă de sine, încredere în forțele proprii și comanda de a i se acorda de către ceilalți respectul cuvenit.

Să vă prezint cazul unui alt elev de-al meu, un american, fiul unui proeminent om de afaceri. Acest tânăr era bine educat, avea maniere alese și, în plus, avea toate atuurile unui comis-voiajor de succes; singura lui problemă era că nu inspira deloc prietenie celor care intrau în contact cu el. Trebuia să ia legătura cu oameni de afaceri proeminenți, în legătură cu afacerile tatălui său,

dar, deși era perfect capabil să-și expună argumentele logic și cu multă convingere, era dezavantajat de faptul că respingea sentimentele de prietenie, în loc să le insufle. În disperare de cauză, a decis să traverseze Atlanticul ca să mă consulte și să mă roage să găsesc un remediu acestei serioase tulburări a psihicului său.

Remediul a fost simplu. A urmat cursul de „flash direct” din seria de exerciții în fața oglinzii, până când a devenit stăpân pe această tehnică, după care i-am saturat mintea cu imagini mentale și idei de genul: „Mă placi, mă placi foarte mult”, „Te simți atras de mine”, „Ești prietenul meu și dorești să îți manifesti prietenia față de mine” etc., etc., etc. Toate aceste idei erau variațiuni pe aceeași temă, dezvoltarea ideii simple „Îți place de mine!”.

Ei bine, tânărul de care vă vorbesc a început să radieze o asemenea atmosferă de persoană plăcută și de prietenie în jurul său, încât își făcea prieteni în stânga și în dreapta - chiar fără să intenționeze acest lucru - de parcă plutea ceva în jurul său. Vechea sa problemă dispăruse ca prin minune - devenise un om cu totul nou. și totul a fost foarte ușor, după cum vedeți. Este un simplu joc de copii, atunci când cineva deține secretul - așa cum este cazul dumneavoastră în acest moment. Tânărul acela a insistat să-mi ofere un cec de 1.000 de dolari, deși eu nu-i cerusem decât o zecime din acea sumă pentru timpul și atenția pe care i le acordasem.

Aș putea continua să vă dau exemplu după exemplu de cazuri de care m-am ocupat, dar cred că din cele două deja menționate v-ați putut face o idee despre ceea ce încerc să vă spun, fără să mai consumăm timp și spațiu în acest moment. Regula generală este aceeași - vă revine sarcina s-o aplicați la condițiile specifice de care aveți nevoie în cazul dumneavoastră. Aflați care sunt minusurile atmosferei dumneavoastră personale și apoi treceți la edificarea calităților minții și caracterului pe care le doriți. Găsiți-vă punctele negative de atracție și înlocuiți-le prin calitățile lor pozitive, exact cum au făcut cei doi elevi sus-menționați, înregistrând succese remarcabile. Recitiți cu atenție acest capitol de mai multe ori, până când vă fixați bine ideea în minte. Restul nu este decât o problemă de practică.

XVI. COMANDA DIRECTĂ

Până acum, trebuie să vă fi însușit tehnica „flash-ului direct” prin practica în fața oglinzii și, de asemenea, să fi învățat bine arta cultivării unei aure pozitive; prin urmare ar trebui să puteți executa ceea ce se numește „comanda directă”, fără prea multe indicații suplimentare.

Prin „comandă directă” se înțelege inducerea foarte rapidă a unui îndemn în mintea unei alte persoane, această acțiune fiind susținută de forța concentrată atât a magnetismului mental, cât și a celui fizic. Înțelegeți acum de ce v-am învățat întâi să vă însușiți metoda prin exerciții practice în fața oglinzii și abia pe urmă cum să generați și să mențineți o aură pozitivă? Cred că da! Probabil că v-ați dat deja seama că, de fapt, „comanda directă” reprezintă combinația dintre metoda practicii la oglindă și cea a aurei pozitive. Exercițiile în fața oglinzii v-au familiarizat cu tehnica, iar aplicarea metodelor aurei pozitive a adus cu sine ușurință, încredere în sine și o utilizare aproape instinctivă a capacităților dumneavoastră magnetice în direcția influențării altor persoane. Veți constata acum și rolul jucat de exercițiile speciale de „flash direct” în dezvoltarea capacităților dumneavoastră, exerciții pe care vi le-am expus într-un capitol anterior. Acum începeți să vă dați seama, nu-i așa, de ce v-am adus treptat în punctul în care ne aflăm în momentul de față.

„Comanda directă” este, de fapt, o formă superioară a „flash-ului direct” și este metoda prin care cel din urmă poate fi utilizat cu un nivel sporit de eficiență.

În „comanda directă” transmiteți foarte rapid și cu intensitate comanda dumneavoastră spre mintea unei alte persoane, mental, desigur, dar în exact aceeași manieră în care ați lansa o comandă orală dacă v-ar permite-o condițiile. Alcătuiți cuvintele comenzii în minte, însoțiți-o de cea mai puternică imagine mentală pe care o puteți crea și apoi transmiteți comanda mental către destinatar, cu cea mai mare forță magnetică de care sunteți în stare.

Veți obține un plus de eficiență în realitate, insistând asupra comenzii date unei persoane oarecare să execute un anumit lucru, în practica în fața

oglinzii și folosind propria dumneavoastră reflexie drept țință - exact cum ați făcut în exercițiile anterioare. O „repetiție” de acest gen va avea tendința să vă intensifice capacitatea reală, în momentul în care veți aplica acea comandă sau cerere.

Nu pot să vă ofer indicații detaliate pentru realizarea acestei sarcini în cazuri particulare, pentru că fiecare individ are cerințe specifice, aceste indicații depinzând de particularitățile distincte ale situației întâlnite. Tot ce depinde de mine este să vă arăt regulile generale, care se aplică și în cazul dumneavoastră, cu specificitatea cerințelor sale. V-am dezvoltat aceste reguli; aș putea, eventual, să ilustrez modul lor de aplicare prin menționarea altor câteva situații în care m-am implicat în mod direct.

Unul dintre cele mai interesante cazuri de acest gen pe care le-am întâlnit a fost cel al unui profesor de la o universitate americană. Acest domn - specialist în domeniul său de activitate științifică și desăvârșit cunoscător al specialității sale - fascina o audiență largă de cititori ai cărților sale și articolelor scrise în diverse publicații, dar era, în același timp, aproape o catastrofă, când le preda studenților, din cauza incapacității lui de a câștiga și reține atenția acestora. A venit deci la mine, la Paris, și mi-a explicat problema pe care o avea. I-am cerut să exerseze înaintea unei săli imaginare pline cu studenți, transmițându-le comanda directă puternică: „Acordați-mi toată atenția!”, „Încetișor! Fiți atenți, vă cer întreaga atenție la spusele mele!”, „Așa este bine, îmi acordați întreaga voastră atenție, acum concentrați-vă complet asupra mea!”, ca și alte comenzi directe de același gen. Aceste comenzi au fost dirijate întâi asupra „șefilor” clasei - acei lideri înnașcuți care sunt de găsit în orice grup - apoi difuzate în restul clasei, în masă. Profesorul mi-a relatat că, după un anumit număr de astfel de scene imaginare, ajunsese să perceapă fiecare fizionomie în parte distinct și clar și că aproape putea să vizualizeze modul în care comanda dată ajungea la acei studenți.

Când am considerat că stăpânea principiile generale și își însușise tehnica, l-am „concediat”, iar el s-a întors imediat în America. Am primit câteva scrisori din partea lui în anul care a urmat, epistole în care confirma succesul deplin al planului, atunci când l-a pus în practică. Din prima zi a întoarcerii sale acasă, a reușit să atragă și să mențină atenția studenților din clasa lui, iar astăzi este unul dintre cei mai buni îndrumători, nu numai din universitatea în care predă, dar și din alte părți. În acest caz, profesorul nostru a aplicat comanda directă asupra anumitor persoane din clasă; principiul rămânea neschimbat în cazul unui singur individ, însă diferea de metoda aurei pozitive.

Un alt caz a fost cel al unui promotor, acum de reputație internațională, care „înainte” nu era capabil să finalizeze multe din planurile

sale, din cauza unei lipse în alcătuirea creierului său, credea el. Putea să dezvolte planuri care atrăgeau atenția unor oameni importanți și reușea să-i cucerească prin descrierea în general a proiectelor sale. Îi era însă foarte greu să-i convingă să facă ultimul pas: cel de intrare în afacere, de semnare a contractului sau de lansare a unei comenzi, după cum era cazul.

Lucrând cu această persoană, am întâmpinat multă dificultate în a depăși ideea sa îndărătnică și fixă că era ceva „în neregulă” cu alcătuirea sa mentală. În fine, după o lungă perioadă de tatonare atentă înaintea unui „potențial” imaginar (acesta este termenul aplicat clienților potențiali), a început să simtă că, până la urmă, parcă avea, totuși, elementul care credea că îi lipsește. Din acel moment a regăsit un nou curaj și a investit mai multă viață și energie în exercițiile lui. Atât de puternic era, din punct de vedere magnetic, acest om și genera forță cu un grad de intensitate atât de mare, încât putea propriu-zis să simtă concentrarea acesteia în încăpere, în timp ce își făcea exercițiile. Până și eu simțeam că îi alimentez „stocul” cu propria mea energie și sunt convins că, dacă m-ar fi „provocat”, ar fi fost necesar să pun în joc întreaga mea capacitate de autoprotecție și de rezistență, ca să nu cedez magnetismului său.

Când această persoană a terminat stagiul meu de instrucție, s-a lansat imediat într-un nou proiect de afaceri, pe care l-a finalizat cu un succes răsunător. Reușea să încheie cu bine aproape fiecare afacere pe care o începea și curând a dat uitării planurile de mică anvergură, concentrându-și întreaga atenție asupra „peștilor mari”. Deontologia profesională mă împiedică să citez exact „comanda directă” pe care a întrebuințat-o, deoarece a achitat un onorariu generos pentru serviciile mele, iar secretul trebuie să rămână al lui, date fiind circumstanțele; voi spune doar că acea comandă directă provenea în linie dreaptă din CEREREA mentală referitoare la „îvivirea” proiectului.

Un alt caz interesant a fost cel al unei actrițe foarte cunoscute căreia îi lipsea „fascinația”. Era o actriță minunată, o prezență distinsă și stăpâna la perfecție arta teatrală dar, din nu se știe ce motiv, prestația ei părea să fie lipsită de viață. A venit la mine s-o învăț cum să-și influențeze audiența prin intermediul magnetismului personal; mi-am dat seama îndată că talentul ei - folosit la întreaga lui capacitate - va fi suficient să entuziasmeze publicul. Problema ei consta în aceea că îi lipsea oarecum calitatea de a „fascina”. Am pus-o să exerseze, antrenând-o în sensul că urma să înceapă să fascineze actorii care jucau alături de ea - cream astfel o atmosferă care se apropia de efectul dorit. A progresat rapid, atât de ascuțit îi era discernământul. Când a terminat cursul meu, era capabilă să inducă o asemenea fascinație în vocea și manierele sale, încât actorul care lucra cu ea era pur și simplu entuziasmat. Rezultatul firesc a fost acela că, printr-un fel de contagiune mentală, publicul

s-a molipsit de același entuziasm. Tehnica aplicată consta în lansarea mentală a comenzilor directe spre colegii de scenă, în timp ce își spunea replicile și se apropia de ei. Succesul îi este acum asigurat. Nu pot să rezist, însă, tentației de a menționa că cea mai mare dificultate a avut-o în relația profesională cu actorii principali din piesele în care juca - toți stăruiau în a se îndrăgosti cu adevărat de ea, astfel încât era nevoită să-i schimbe frecvent, pentru a scăpa de atențiile lor nedorite, întrucât inima ei „aparținea” altcuiva.

Mă consider îndreptățit să vă atrag atenția asupra unui alt caz, acela al unui om de stat marcant care a urmat cursul susținut de mine prin corespondență, acum câțiva ani. Acest om dorea să obțină DOMINAȚIA. A obținut-o. I-am dat indicațiile necesare, i-am oferit fundamentul, el a făcut restul. A devenit atât de bun în ceea ce făcea prin întrebuițarea comenzilor directe pe care i le sugerasem, încât domina pe oricine se afla în apropierea lui. De fapt, a împins lucrurile ceva cam departe, a început să fie privit drept o persoană periculoasă și tiranică, ba chiar s-au urzit și conspirații la adresa lui. În prezent, s-a retras temporar din viața publică, însă doar ca să câștige timp. Este imposibil să te afli în prezența acestui om - în special când atenția sa este îndreptată spre persoana ta - fără să simți că este o AUTORITATE în domeniu.

Vă rog, acum, să reluați ultimele pagini din capitolul despre „flash-ul direct”. Veți întâlni ansamblul de propoziții pe care vi le-am prezentat pentru practica în fața oglinzii. Studiați-le cu atenție și veți afla în ele sugestia unei idei pe care ar trebui să o introduceți în propriile dumneavoastră comenzi directe. Elevii mei au întrebuițat, efectiv, toate aceste propoziții în practica lor și toate au sădit adânc în ei germenul succesului. Ele pot fi utilizate singure, combinate sau ca un model general, în jurul căruia puteți aduce propriile dumneavoastră idei. Exersați fiecare propoziție, până când îi înțelegeți sensul; nu veți mai avea, apoi, nici o problemă în crearea comenzilor care vi se potrivesc cel mai bine. Remarcați DESCHIDEREA și POZITIVISMUL fiecăreia dintre ele - acestea sunt două calități esențiale care trebuie respectate și folosite în lucrul cu o comandă directă. Puneți toată puterea dumneavoastră magnetică în spatele lor și transmiteți-le rapid direct la țintă, exact în mintea persoanelor pe care doriți să le influențați.

XVII. DUELUL MAGNETIC

Legile magnetismului personal se află în armonie cu celelalte legi ale naturii, prin recunoașterea adevărului universal că există forțe de intensități diferite și că, în condiții identice, forța mai intensă o va domina pe cea mai slabă. Este, însă, la fel de adevărat faptul că o persoană având cunoștințe de nivel superior despre arta apărării și a atacului, va putea deseori să triumfe în fața unui nivel superior de forță manifestat de o altă persoană. Acesta este un fapt real, care se referă atât la magnetismul personal, cât și la forța fizică. O persoană având capacități magnetice bine antrenate va putea învinge un adversar mai puternic tot așa cum un boxer experimentat îl va învinge pe unul mai „forțos” dar mai lipsit de experiență sau cum un scrimer versat va reuși să dezarmeze și să triumfe asupra unui rival mult mai bun decât el.

Înfruntarea dintre magnetismul divergent al indivizilor este un fenomen absolut obișnuit și des întâlnit. De fapt, după cum bine s-a spus, nu se întâlnesc două persoane fără să aibă loc o testare preliminară a forțelor lor magnetice. În orice caz, nu se întâmplă ca două persoane, cu interese cât de cât opuse, să se întâlnească fără să aibă loc o mică luptă între capacitățile lor magnetice - aceasta fiind chiar o încercare destul de serioasă, uneori. În aceste tatonări există întotdeauna un învingător și un învins. Este adevărat că împrejurările în care are loc „confruntarea” afectează în unele cazuri rezultatul final și că învinsul de astăzi - mâine poate învinge, dar realitatea rămâne că, pentru moment, cel puțin, cineva se va afla sub scut, iar celălalt pe scut, la finalul unui duel magnetic, indiferent dacă el a avut loc în glumă sau în serios. Trebuie doar să vă aduceți aminte incidente din propria dumneavoastră experiență, pentru recunoașterea acestui fapt.

Oliver Wendell Holmes recunoștea și el acest duel magnetic, într-una din cărțile sale în care se referea la <<strânsoarea mortală indiană în care adversarii luptă numai din priviri, timp de cinci secunde, dar care reușește să rupă una sau două spinări, iar rezultatul ei rămâne valabil timp de șaptezeci de ani - o singură luptă este suficientă - reglează definitiv lucrurile, exact așa cum doi cocoși moțâți din ogradă se iau la harță și, întărâtați, încep să se lupte.

După o săritură sau două și câteva lovituri de pintoni ascuțiți, totul ia sfârșit și, de atunci înainte, în toate relațiile dintre ei, partea învinsă îi spune învingătorului: „După dumneavoastră, domnule!” pentru tot restul zilelor sale>>.

Dr. Fothergill, un binecunoscut fizician englez, acum decedat, a scris odată o cărțuie despre voință. Bunul doctor a studiat temeinic subiectul magnetismului personal, deși nu a dorit să utilizeze exact acest termen în scrierile sale, din cauza înguste deontologii profesionale, atunci în funcțiune în Marea Britanie. Eu utilizez magnetismul personal și în teorie, și în practică, astfel încât îmi va face o mare plăcere să-l citez în legătură cu subiectul în cauză.

<<S-a vorbit deseori despre conflictul de voință, de capacitatea de a comanda altor persoane. Și totuși, ce reprezintă această putere a voinței care îi influențează pe alții? Ce ne determină să acceptăm, să urmăm, chiar, recomandarea unei anumite persoane, în timp ce respingem exact același sfat, dar care vine de la altcineva? Să fie importanța sau puterea voinței care ne influențează fără să ne dăm seama, voință ce se insinuează în spatele acelei sugestii? Asta trebuie să fie! Persoana care ne impune în acest mod propria soluție nu are mai multă putere decât oricine altcineva de a ne forța să o acceptăm; cu toate acestea, facem ce ne spune ea. Acceptăm din partea unei anumite persoane ceva ce refuzăm din partea altora. Cineva poate susține, în privința unei acțiuni pe care ne gândim să o întreprindem: „Oh, dar nu trebuie să faci asta!”; noi perseverăm în intenția noastră, deși persoana respectivă ne-ar putea face să regretăm că nu am urmat sfatul dat de ea. Altcineva ne spune același lucru ca și prima: „Oh, nu face acest lucru!”, iar noi ne abținem să ducem până la capăt acțiunea inițială, cu toate că am putea, dacă am dori, să sfidăm acest sfat fără teama de eventualele consecințe. Prin urmare, nici teama de posibile repercusiuni, nici aceea de a ofensa pe cineva nu ne determină să urmăm sfatul ultimei, din moment ce a fost deja respins atunci când ne-a fost oferit de prima. Depinde de natura puterii voinței celui care ne sugerează un lucru sau altul, dacă noi acceptăm sau respingem acea recomandare. Această natură depinde puțin - sau deloc, în unele cazuri - de inteligența sau chiar de însușirile morale, de cumsecădenia sau de răutatea acelei persoane. Este, în sine, un „ceva” imponderabil și, totuși, are foarte multă greutate>>.

Pot exista oameni mai abili sau mai isteți, dar se va ridica întotdeauna la suprafață cel care are voință, cel care are capacitatea subtilă de a-i face pe alții să-l asculte.

Lupta între voințe continuă la nesfârșit. În cazul tânărului aristocrat care reușește să-l convingă pe croitorul său să-i mai lucreze încă o dată pe

credit, în ciuda convingerii personale a croitorului că nu va primi niciodată banii care i se cuvin, între avocat și client, între medic și pacient, între bancher și cel care împrumută bani, între cumpărător și vânzător. Nu neapărat diplomația este cea care îi permite persoanei din spatele casei de marcat să convingă cumpărătorii să cumpere ceva ce aceștia nu aveau nicidecum intenția de a achiziționa; ba chiar, odată cumpărat, acel lucru nu le oferă nici o satisfacție; prin urmare, trebuie să fie ceva legat de efortul de a avea succes.

În orice ocazie în care două persoane au o întâlnire de afaceri sau în orice situație întâlnită în viață, inclusiv în dragoste, se manifestă un conflict între voințele celor care intră astfel în contact, de cele mai multe ori, fără ca această luptă să fie conștientizată de protagoniști. Există, pe undeva, o intuire difuză a rezultatului, dar nu și a procesului în sine. Este uneori necesar să treacă ani de existență comună într-o relație maritală, pentru ca cineva să-și dea seama care dintre parteneri domină în mod real. Uneori, cel care în aparență pare să fie cel mai puternic este nevoit să se încline; elementul voință este cel care se află la baza acestei constatări. <<Cursa nu este câștigată întotdeauna de cel mai rapid, nici bătlia de cel mai puternic. În „Middlemarch” găsim la Lydgate o sumă impresionantă de calități; cu toate acestea, superficiala, insensibila și egoista Rosamond îl manipulează cu desăvârșire în final. Personajul amintit nu avea o voință șovăielnică, avea un bun caracter, însă în această confruntare a cedat asaltului voinței puternice și neclintite a consoartei sale mărginite. S-au înfruntat două voințe: una aparținând cuiva cu o natură generoasă și caldă, ca o mână întinsă în ajutor - cu o alta, inflexibilă, îngustă și egoistă ca un bumb de oțel neșlefuit - cel care îl atingea se rănea, în timp ce obiectul în cauză rămânea neafectat>>.

Dacă veți înlocui termenul „forță magnetică” cu cel de „voință”, „puterea voinței” etc. în citatul bunului doctor, veți observa în ce perfectă armonie se afla acesta cu învățăturile conținute în prezenta lucrare.

Cel care a parcurs cu atenție paginile anterioare, va fi acumulat suficiente cunoștințe teoretice și practice despre magnetismul personal, precum și metoda și tehnica de lucru cu acesta, pentru a fi apt să intre cu succes în „duel magnetic” cu oricine și să recunoască adevărul spuselor mele. Rețineți, însă, că se câștigă la fel de mult prin dibăcie și virtuozitate ca și prin simpla forță a magnetismului. Amintiți-vă tactica unui bun boxer sau a unui bun scrimer, încercați să reproduceți (în duelul dumneavoastră magnetic) modul lor de apărare, fentele, loviturile neașteptate, atacurile rapide, loviturile foarte puternice și așa mai departe. Nu vă va dăuna să vă angajați de bunăvoie în unele conflicte, ca o practică binevenită în pregătirea pentru momentul în care vă veți testa în mod real puterea magnetică, într-o situație importantă pentru dumneavoastră. Afirmati-vă această putere și încercați să vă impuneți

punctul de vedere în lucruri mai puțin importante, în special atunci când întâmpinați opoziția altora. Îndemânarea și practica însoțite de încrederea în forțele proprii, pe care le veți câștiga în acest mod, se vor dovedi a fi utile în caz de nevoie.

Ca un supliment la indicațiile generale sau mai specifice referitoare la utilizarea magnetismului pozitiv în relația cu alte persoane, supun în cele ce urmează atenției dumneavoastră următoarele „flash-uri” speciale, pentru ocazii mai deosebite și, în special, pentru confruntările în „duel magnetic”. Vă vor fi deosebit de utile în astfel de situații (dar și în general), dar cu atât mai mult atunci când adversarul dumneavoastră nu cunoaște secretul puterii propriului magnetism și nu este inițiat în arta și știința utilizării lui. Studiați deci cu atenție aceste afirmații, pentru că sunt valoroase și reprezintă rezultatul multor ani de experiență și practică. Iată-le în cele ce urmează:

„Magnetismul meu este mai puternic decât al tău - te copleșește.”

„Magnetismul meu îți înfrânge capacitatea de apărare - devii mai slab din punct de vedere magnetic.”

„Sunt mai pozitiv decât tine - tu ești negativ și începi să te retragi și să cedezi în fața mea.”

„Începe să-ți fie frică de mine, frică, frică, frică de mine.”

„Retrage-te, retrage-te, retrage-te îți spun - te forțez să te retragi!”

„Îți împrăzimesc forțele - îți disipez energia - îți reduc magnetismul la zero prin puterea de care dispun.”

„Eu stau pe terenul stabil al forței - picioarele tale sunt înfipte în nisip și aluneci.”

„PLEACĂ DIN CALEA MEA, ÎȚI ORDON SĂ TE RETRAGI!”

„Te împing înapoi; dă-te la o parte! Îți spun ÎNAPOI, pleacă din calea mea!”

Veți prinde sensul celor de mai sus citindu-le cu atenție, repetându-le imaginii dumneavoastră din oglindă, punându-vă toată forța în aceste cuvinte și în expresia privirii care le însoțește. Apoi, veți fi pregătiți să le îndreptați spre alții, când se va ivi momentul potrivit, cu ușurință, putere și efect. Nu este necesar să vă cramponați de cuvintele exacte pe care vi le-am sugerat; condiția este să sesizați ideea din spatele lor. Puteți să folosiți propriile dumneavoastră cuvinte, aceleași pe care le-ați rosti cu voce tare celeilalte persoane, dacă preferați. Ceea ce trebuie să faceți, este să-i induceți senzația și înțelesul cuvintelor în minte.

Într-un capitol care va urma, intitulat „Autoapărarea magnetică”, veți găsi instrucțiuni complete referitoare la „flash-urile” defensive și la „gărzi” - care se utilizează în duelul magnetic în strânsă legătură cu cele ofensive, expuse mai sus. Învingeți-vă adversarul neutralizându-i magnetismul conform

sfaturilor din capitolul următor, apoi utilizați propriile arme de atac mental. Pasajul următor reprezintă o armă mentală puternică de mare efect.

„Introduc în tine un curent puternic de forță magnetică concentrată, care te copleșește și te învinge, supunându-te voinței mele. Magnetismul meu este mult mai puternic decât al tău și știu să-l folosesc mai eficient decât tine. Sunt mai puternic decât tine - te înving - te supun voinței mele. Te DOMIN, treptat și complet. Îți voi ordona să faci ce îți spun. TREBUIE să faci ce îți spun și asta chiar acum. Supune-te, îți spun, supune-te acum, SUPUNE-TE imediat! TREBUIE și o vei FACE. Îți înfrâng rezistența. Cedezi, SUPUNE-TE ACUM, SUPUNE-TE IMEDIAT!”

XVIII. MAGNETISMUL CORPORAL

Înainte de încheierea expunerii mele despre fenomenul proiecției magnetismului personal, doresc să schimbăm câteva vorbe despre ceea ce s-ar putea numi „magnetism corporal”. Prin „corporal” se înțelege „ceea ce ține de corp”. Folosesc termenul de „magnetism corporal”, atunci când doresc să indic și să mă refer la transferul magnetismului personal prin mijlocirea contactului fizic, cum ar fi, de exemplu, atingerea mâinilor, a buzelor etc.

S-ar putea obiecta, spunând că acest termen nici nu este necesar, din moment ce am abordat deja faza magnetismului fizic sau a forței mentale - în legătură cu subiectul mai general al magnetismului personal. Voi răspunde că prin „magnetism corporal” înțeleg ceva diferit de magnetismul fizic sau forța mentală. Noua denumire este mult mai cuprinzătoare, deoarece prin „magnetism corporal” înțeleg proiecția combinației dintre magnetismul personal (fizic și mental) spre alte persoane, prin intermediul canalelor sistemului nervos al ambelor persoane în loc de „eter”, ca în cazul proiecției obișnuite a magnetismului personal. Rețineți această deosebire: în capitolul despre magnetismul fizic am explicat modul în care vindecarea prin tratament magnetic poate fi indusă prin mijlocirea mâinilor, magnetismul fizic străbătând sistemul nervos al vindecătorului și trecând de la vârful degetelor acestuia la trupul suferindului. În cazul „magnetismului corporal”, însă, nu numai că magnetismul fizic sau forța mentală este proiectată în acest mod către cealaltă persoană, dar în același timp este proiectat și magnetismul mental. Pe scurt, se produce întreg fenomenul proiecției celor două tipuri de magnetism, însă magnetismul trece prin canalele fizice, în locul „eterului”, pentru a ajunge la alte persoane. Sper că veți înțelege bine această diferență, înainte de a trece mai departe.

Existența fazei magnetismului personal, denumită „magnetism corporal”, nu poate fi pusă la îndoială de un observator atent. Tot ce ne înconjoară ne oferă dovada fenomenelor manifestate prin această fază a magnetismului personal. În strângerea de mână al unui om se transmite

deseori magnetismul personal cel mai puternic - în atingerea mâinii se găsească deseori vibrațiile emoționale cele mai intense. După cum este îndeobște cunoscut, prin sărut sau prin contactul obrazilor, se transferă de multe ori cea mai activă formă de vibrații emoționale. Pe scurt, prin contact corporal, se poate transporta frecvent cea mai dăunătoare formă de magnetism sexual, dar și alte forme de magnetism.

Nu intenționez să spun mai multe despre magnetismul sexual în această carte, dar nu ar fi corect față de cititorii mei, dacă nu aș face măcar în trecere aluzie la acest subiect. Nu mai este necesar să amintesc de puternicele senzații de natură sexuală care își au deseori originea într-un sărut, în atingerea obrazului sau chiar în timpul „ținerii de mână” - sunt lucruri cunoscute de toată lumea, deși puțini înțeleg natura reală a fenomenului. Mă voi mulțumi să mai adaug că persoanele libertine sesizează, în general, foarte bine vibrațiile puternice care pot fi vehiculate pe această cale, dar nu și fundamentul științific al fenomenului în sine; practica le este foarte clară deși nu înțeleg deloc teoria. Persoanele tinere, în special tinerele femei, ar trebui avertizate împotriva pericolului acestei forme de magnetism și ar fi bine să nu permită contactul fizic care o activează pe aceasta din urmă. „Ținerea de mână”, sărutul nechibzuit, presiunea exercitată asupra obrazului, îmbrățișarea sau contactul fizic - toate permit și creează o „linie directă” pentru curgerea acestei forme de magnetism, și anume a magnetismului sexual, prin canalele corporale. Indivizii lipsiți de scrupule, pasionați, își dau curând seama că, prin contact fizic, pot deseori să-și transmită vibrațiile emoționale tinerelor femei și, prin aceasta, trezi vibrații reciproce care le pot face să-și piardă cumpătul și să se arunce în brațele lor, de cele mai multe ori, spre totala lor dezonoare și umilire. Nu este o temă de discuție plăcută, dar simt că nu aș fi sincer cu cei care îmi urmează cursurile dacă nu aș scoate în evidență această forță periculoasă și nu i-aș pune în gardă împotriva utilizării acesteia împotriva lor.

Părăsind acest subiect, doresc să atrag atenția asupra utilizării magnetismului corporal în gesturile uzuale ale mâinilor, cum ar fi strângerea de mână etc. Este un subiect demn de cea mai concentrată atenție din partea dumneavoastră.

Persoanele cu un magnetism puternic și cei care au studiat acest subiect, întrebunțează frecvent această metodă de proiecție a magnetismului personal în preliminariile care preced influențarea altor persoane prin intermediul magnetismului personal. Cine nu a experimentat el însuși strângerea de mână „magnetică” a unor astfel de persoane? Și, pe de altă parte, cine nu a devenit conștient de senzația de repulsie inspirată de o strângere de mână rece, umedă și alunecoasă?

Ați mai remarcat, probabil, că mulți oameni care doresc să vă

influențeze într-un fel sau altul - politicieni, predicatori, promotori, vânzători etc. - obișnuiesc să vă atingă umerii sau brațul în timpul conversației, uneori bătându-vă ușor pe spate în finalul discuției, ca și cum v-ar urgenta să „semnați chiar aici și să încheiem afacerea”. V-ați dat vreodată seama că aceasta reprezintă o formă de magnetism corporal și că rezultatul este deseori foarte eficace? Feriți-vă de acești indivizi în viitor și neutralizați-le magnetismul după indicațiile pe care vi le voi oferi în capitolul următor în această carte. Dacă vă hotărâți să întrebuințați aceste metode, este treaba dumneavoastră și sunteți singurul care puteți lua această decizie. Este o tehnică foarte puternică de transmitere a magnetismului corporal, vă asigur.

Strângând mâna oricărei persoane pe care vreți s-o influențați, veți include în acest contact cel mai puternic posibil tip de magnetism personal, fizic sau mental, conform regulilor deja prezentate în această lucrare. Dați acelei persoane comanda directă dorită, în momentul în care îi strângeți mâna, inducându-i-o prin intermediul nervilor mâinii și degetelor. (Puțină practică în direcția strângerii propriei mâini vă va fi un ajutor de nădejde în această etapă.) Transmiteți-i un mesaj mental în același mod în care ați face acest lucru dacă v-ați uita, pur și simplu, la acea persoană.

Când întâlniți o persoană cunoscută, strângerea mâinii este un gest firesc și vă oferă un prilej minunat să îi transmiteți un flash preliminar de magnetism personal, însoțit de comanda directă cea mai puternică pe care puteți să i-o dați. În cazul în care executați corect această tehnică, veți putea să aduceți persoana respectivă în starea psihică cea mai potrivită pentru a putea recepționa comenzile dumneavoastră directe ulterioare și să cedeze mai ușor magnetismului pe care îl emiteți. Ea reprezintă „avangarda” dumneavoastră, care pregătește calea pentru șarja principală asupra parapetului inamic. Utilizați corect cele descrise mai sus și jumătate din bătălie va fi câștigată dintr-o singură lovitură.

Strângeți întotdeauna în mod energic mâna cuiva - nu cu brutalitate sau prea strâns, fiindcă nimănui nu îi place să-și simtă mâna strivită sau învinețită - amintiți-vă întotdeauna adjectivul „energic” în legătură cu acest gest. Evitați o strângere de mână lipsită de viață - puneți sentiment în ea, faceți-o să fie animată. Strângeți mâna persoanei întâlnite, ca și cum ea ar însemna ceva pentru dumneavoastră și rețineți-i-o pentru o clipă, apoi eliberați-o aproape fără entuziasm. Căutați indivizi cu un puternic magnetism, obișnuite să întâlnească multe persoane, oameni politici de succes, de exemplu, și lăsați-i să vă strângă mâna. Observați cât de mult interes și sentiment pun în strângerea lor, după care învățați din metodele lor. Un bun predicator, cu mult magnetism, care își întâlnește enoriașii la ieșirea din biserică va constitui, și el, un exemplu edificator. Studiați-i și „prindeți

mișcarea”.

Când strângeți mâna unei persoane care dorește să vă influențeze, trebuie să introduceți în gestul dumneavoastră comanda directă pe care doriți să i-o impuneți. Dacă doriți să plăceți acelei persoane, comanda directă pe care i-o adresați ar putea fi de genul unui puternic: „MĂ PLACI!”. Dacă doriți să vă afirmați pozitivitatea asupra forței lui magnetice, trebuie să acționați imediat cu o afirmație pozitivă puternică, de exemplu: „Sunt mai puternic decât tine” sau „Sunt mult mai POZITIV decât tine!” ori altceva asemănător, ca exemplele pe care vi le-am dat în capitolele precedente. De fapt, puteți să le folosiți pe toate sau nici una dintre aserțiunile la care mă refer în această etapă, ca și în fazele uzuale ale comenzii directe.

La încheierea acestui capitol, doresc să vă atrag atenția asupra unei faze a fenomenelor de magnetism corporal care este deseori trecută cu vederea de cei care predau subiectul în cauză. Mă refer la acea formă a magnetismului care este proiectată prin simpla „apropiere” a corpurilor fizice ale persoanelor, chiar și în lipsa contactului direct dintre acestea. Comisvoiajorii talentați sau alte categorii de indivizi cunosc acest lucru din proprie experiență, fără să înțeleagă adevăratul motiv. Ei știu doar că, stând în apropierea clientului, pot obține un efect magnetic mai bun, decât dacă sunt obligați să păstreze o oarecare distanță. Rezultatul unei convorbiri „între patru ochi” dă deseori roade datorită acestei apropieri. În mod asemănător, gesturile pe care le face cu mâna o persoană care vorbește și intră în contact direct cu alții, servesc deseori la transmiterea magnetismului către aceștia, în lipsa unui contact direct.

Mâinile, în special, constituie instrumente foarte eficiente pentru transportul magnetismului corporal, pentru că nervii degetelor sunt foarte sensibili, conducând și proiectând magnetismul cu o forță puternică și concentrată. Folosirea degetelor de către cel care practică mesmerismul este doar un exemplu al acestei afirmații. Veți mai observa, de asemenea, și că majoritatea oratorilor de succes și a celor ce iau cuvântul în public gesticulează frecvent către audiență. Un bun avocat sau promotor acționează de multe ori la fel. Atenție, însă: nu afirm că acești oameni sunt întotdeauna conștienți de consecințele gesticulărilor lor - de cele mai multe ori nu știu nimic și își folosesc mâinile în mod instinctiv, pentru că acele gesturi le-au intrat în obișnuință. Faptul însă rămâne, iar cei care își însușesc secretul forței magnetice și modul în care aceasta se poate folosi, după care o întrebuințează perseverent și intenționat, au din start un avantaj mai mare asupra altora, care nu se află în posesia acestor cunoștințe. Țineți minte, vă rog, spusele mele: mii de oameni marcanți din lume care au aflat despre acest secret și au învățat cum să-l utilizeze în avantajul lor, îl întrebuințează în momentul de față în

mod activ. Vă puteți număra acum și dumneavoastră printre aceștia, dacă doriți.

XIX. AUTOAPĂRAREA MAGNETICĂ

După ce v-am familiarizat cu diversele forme de manifestare, proiecție și utilizare a magnetismului personal, instruindu-vă atât teoretic, cât și practic, nu numai asupra modului în care puteți să vă însușiți tehnica, ci și cum să o întrebuințați efectiv, voi conchide prin a vă atrage atenția asupra laturii defensive a problemei. În practica boxului sau a crimei, nu stăpâniți încă perfect sportul respectiv până când nu sunteți capabil nu numai să atacați, ci și să vă apărați - nu numai arta acțiunii agresive, ci și știința acțiunii defensive. Este același lucru și în cazul magnetismului personal; nu este suficient să știți cum să folosiți forța magnetică sub forma proiecției, trebuie să știți și cum să vă apărați împotriva proiecției forței de către alții.

Este adevărat că cel care studiază cu atenție și meticulozitate aceste lecții va dezvolta treptat în sine însuși asemenea capacități magnetice, încât rar va întâlni persoane mai puternice decât el. Există, cu toate acestea, indivizii foarte puternici, în fața cărora trebuie să vă descurcați într-un fel, iar eu doresc ca dumneavoastră să dețineți și secretul dispersării și disipării magnetismului acestui gen de persoane, în ceea ce privește efectul pe care acțiunea lor ar putea-o avea asupra dumneavoastră, prin metode cunoscute de toți elevii avansați și de practicanții magnetismului personal.

Această știință defensivă este mult mai simplă decât v-ați putea imagina, deși, pentru a fi și eficientă, trebuie să fi învățat cum să proiectați întâi eficient magnetismul. Aș putea să rezum acest lucru în câteva cuvinte - fiți foarte atenți la ceea ce urmează. Tot secretul constă în aceasta: pentru a vă apăra împotriva proiecției magnetice în oricare sau în toate formele acesteia, trebuie doar să proiectați înspre celălalt o NEGARE puternică a puterii sale de a vă influența, afecta în vreun fel sau domina. Pe scurt, la aceasta se rezumă totul. Să intrăm acum și în detalii.

Chiar în acest moment, însă, doresc să vă amintesc un lucru foarte important, și anume că, în general, prin negare nu distrugeți și nu micșorați în mod real puterea celuilalt. Îi neutralizați doar magnetismul în ceea ce privește efectul asupra dumneavoastră sau asupra celor pe care doriți să-i protejați. Cu

alte cuvinte, în loc să-i distrugeți armele, le puneți deoparte și îl siliți pe proprietarul lor să arunce o privire în altă direcție, păstrându-vă nevătămați pe dumneavoastră și pe cei pe care îi apărați. Pentru a utiliza o imagine familiară din domeniul electricității, vă transformați într-un material neconductor, iar forța magnetică a celui alt ricoșează de la dumneavoastră, fără să vă afecteze câtuși de puțin. Amintiți-vă această metaforă și fenomenul vi se va întipări bine în memorie.

Puteți deveni imun nu numai la flash-ul direct, la cererea sau comanda directă a celorlalți, indiferent cât de puternici ar fi aceștia, ci și față de contagierea generală a atmosferei mentale sau a aurei altora. Printr-un efort concentrat realizat așa cum trebuie, după indicațiile din această carte, puteți să obțineți o imunitate absolută față de forța magnetismului personal al altora, dacă doriți. Sau puteți neutraliza doar anumiți indivizi din sfera dumneavoastră de acțiune, lăsând magnetismul benefic al altora să ajungă până la dumneavoastră. În realitate, sunteți propriul dumneavoastră STĂPÂN, dacă nu faceți decât să vă exercitați puterea.

Cât despre metodele la care puteți apela în acest scop, nu trebuie decât să le utilizați pe cele deja învățate în cadrul acestor lecții, schimbând, pur și simplu, atitudinea mentală și să afirmați sau să comandați. De exemplu, în loc să proiectați comanda directă că sunteți mai puternic decât cealaltă persoană și că puteți, prin urmare, s-o influențați, nu aveți decât să **NEGAȚI**, calm, puterea ei asupra dumneavoastră și s-o provocați să nu vă afecteze câtuși de puțin. De fapt, această atitudine mentală este mult mai puțin solicitantă decât forma agresivă de proiecție magnetică. Necesită doar interpunerea scutului dumneavoastră magnetic de protecție; forța celui alt va ricoșa fără să vă influențeze, cu toate că proiecția ei necesită mai mult efort. Mai există, desigur, și varianta contracarării unui magnetism agresiv cu un magnetism la fel de agresiv - acesta este adevăratul duel magnetic în forma sa pură și poate fi utilizat atunci când doriți. Dacă vreți, totuși, doar să respingeți agresiunea magnetică a altora, folosiți planul defensiv de **NEGARE** expus anterior.

În alcătuirea afirmațiilor mentale care însoțesc toate formele de utilizare a magnetismului mental, după cum ați văzut, exprimați (mental), pur și simplu, în câteva cuvinte puternice și pozitive, ideea care doriți să ajungă în mintea celui alt. Ei bine, la fel se petrec lucrurile și în cazul autoapărării magnetice. Afirmați mental, în câteva cuvinte puternice, că negați puterea celorlalte persoane. Veți descoperi, pe măsură ce experimentați, că în cuvintele „EU NEG”, se manifestă o extrem de dinamică forță de apărare. Aceasta este ideea, formulată mental, aflată în spatele acestor cuvinte care, la modul figurat, distruge magnetismul personal al celui alt, cel puțin în ceea ce vă privește. Este marele **SCUT DE APĂRARE**. Lăsați întreg înțelesul cuvântului

„NEGARE” să vă pătrundă în minte - veți constata că el capătă un nou înțeles și o nouă putere atunci când îl considerați din acest punct de vedere.

Înainte de a trece mai departe, vă rog să reveniți asupra paginilor lecțiilor precedente și să remarcați numeroasele afirmații care pot acompania aura pozitivă, flash-ul direct, comanda directă etc. Concepeți apoi dumneavoastră înșivă negarea acestor afirmații (pentru cazul în care acestea ar fi proiectate asupra dumneavoastră de o altă persoană) și veți descoperi că posedați instinctiv capacitatea de a născoci cu ușurință astfel de exprimări ale negării. Practicați un timp acest lucru, imaginându-vă că altcineva lansează aceste comenzi flash spre dumneavoastră și că nu faceți decât să interpuneți scutul negării, în fiecare caz în parte. Veți fi surprins și încântat să vă dați seama cât de ușor puteți respinge atacurile cele mai puternice. Veți putea, apoi, să practicați, aflându-vă în prezența și în compania persoanelor cu cel mai puternic magnetism pe care îl cunoașteți; veți observa cât de ușor le puteți respinge forța magnetică și cât de degajat, calm și senin vă simțiți în prezența lor.

Sunt două lucruri demne de amintit în legătură cu cele rostite, vi le-am spus deja, dar este mai bine să le repet, ca să vi le fixați foarte bine în memorie. Vă rog să reflectați asupra lor în paragrafele care urmează.

În primul rând, așa cum am arătat, acest proces defensiv vă permite doar să respingeți și să deveniți imun la magnetismul agresiv manifestat de alte persoane; nu vă permite să-i dominați și nu-i obligă să se supună comenzilor dumneavoastră. Pentru aceasta, trebuie să învingeți garda celuiilalt; protejați-vă, în același timp, după care învingeți-l printr-un atac magnetic direct asupra lui. Puteți face toate acestea numai dacă persoana cealaltă luptă cu armele unui magnetism agresiv împotriva dumneavoastră; dacă, însă, el vă NEAGĂ numai puterea magnetică, este imun și nu-l puteți afecta. La fel se întâmplă dacă dumneavoastră îi NEGAȚI puterea magnetică: atunci dumneavoastră sunteți imun. În cazul în care ambii NEAGĂ puterea magnetică a celuiilalt, lupta se termină nedecis și nimeni nu câștigă. Negarea nu este o armă a agresivității, ci doar un scut de protecție. Țineți minte acest lucru! Desigur, dacă dumneavoastră întrebuițați atât scutul, cât și sabia, veți beneficia de un dublu avantaj, cu condiția să nu-și utilizeze și adversarul dumneavoastră scutul: puteți să-i respingeți magnetismul și, simultan, să vă folosiți propriul magnetism, atunci celălalt se va afla la mâna dumneavoastră. Dacă, însă, este suficient de versat ca să-și utilizeze și el scutul, atunci, din nou, lupta este nedecisă și nici unul dintre dumneavoastră nu va câștiga o victorie clară. Înțelegeți ideea? Gândiți-vă la ea, până când vă va deveni limpede.

Al doilea lucru asupra căruia doresc să vă atrag atenția în legătură cu

cele de mai sus este faptul, deja subliniat de mine, că, în realitate, nici nu distrugeți și nici nu diminuați magnetismul celui alt folosind scutul negării. Magnetismul celorlalte persoane rămâne la fel de puternic și la fel de evident ca și cum nu ați fi folosit scutul - singura diferență constă în faptul că, prin utilizarea sa, armele adversarului devin ineficiente împotriva dumneavoastră sau a celor pe care îi protejați, creând astfel imunitate pentru dumneavoastră și protecții dumneavoastră, prin interpunerea scutului de apărare. Nu diminuați în nici un fel puterea magnetică a celui alt în privința celor pe care nu-i protejați cu ajutorul scutului dumneavoastră. Înțelegeți ce doresc să spun? Vă rog, din nou, să zăboviți asupra acestei idei până o veți înțelege pe deplin.

În cazul în care respingeți magnetismul cuiva care îl utilizează fără să cunoască natura propriei capacități (și sunt mulți cei care procedează în acest fel - marea majoritate, de fapt), vă veți amuza să observați cât de nesigură devine persoana respectivă. Va deveni dezorientată de eșecul în a vă influența și a vă afecta, deseori va fi chiar jenată și, în unele cazuri, se va „împiedica” în curenții propriului magnetism. S-ar mai putea întâmpla (de fapt, se și întâmplă adesea) ca acea persoană să devină atât de încurcată de aparenta pierdere a puterii sale magnetice, încât își va pierde siguranța și, prin urmare, abilitatea de a lansa atacuri. În astfel de împrejurări, devine o victimă ușoară, în cazul unei comenzi magnetice neintenționate sau atac din partea dumneavoastră, ceea ce l-ar putea aduce într-o stare deplorabilă. În cazul în care persoana din exemplul anterior posedă o cunoaștere științifică a subiectului, nu va fi prinsă pe picior greșit într-o asemenea măsură ci, recunoscând cunoștințele și capacitatea dumneavoastră, va trece cu vederea cele întâmplate și, cu un surâs, va abandona lupta.

Iar acum, dragi cititori, ne vom despărți pentru moment. Mă bucur că am avut privilegiul de a vă instrui în aceste câteva lecții și sper că vă veți comporta astfel încât să-mi faceți cinste și să mă faceți să fiu mândru de realizările și succesul dumneavoastră. V-am furnizat atât armele de atac, cât și cele de apărare oferite de magnetismul personal și v-am învățat cum să le utilizați pe ambele, pentru a obține cele mai bune rezultate. Acum depinde numai de dumneavoastră să utilizați în cel mai bun mod posibil aceste arme, respectând legile și principiile pe care le-am așternut pe hârtie pentru a vă servi drept ghid.

La despărțire doresc să vă reamintesc două legi importante.

(1) Practicați, practicați, practicați, până când veți învăța bine fiecare amănunt al învățăturii din această carte, astfel încât, bine fixată prin antrenament, să o puteți folosi automat, așa cum mergeți, respirați sau vorbiți.

(2) Păstrați-vă bine secretele și nu vă risipiți sau diminuați influența magnetică prin aluzii făcute altora la secretul puterii dumneavoastră. Există

multe motive foarte bune pentru existența acestei reguli - unele dintre acestea fiind mai puțin evidente. Țineți minte acest vechi proverb italian: „Il bocca chiusa, non c'entra mosca” sau, în traducere: „În gura închisă nu intră musca.” Reflectați la sensul acestui proverb.

Au revoir, prietenii mei magnetici, ne vom întâlni din nou la timpul potrivit.